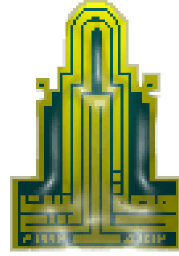


جامعة آل البيت

كلية القانون

النظام القانوني للوكالة التجارية

(دراسة مقارنة بين التشريع الأردني والكويتي)

The Legal System of the Agency of Commerce

(A Comparative Study Between Jordanian and Kuwaiti Legislation)

إعداد الطالب

حمود عبد الله الخشاب

(1270200024)

إشراف:

الدكتور: عبد الله خالد السوفاني

رسالة مقدمة استكمالا للحصول على درجة الماجستير في القانون

جامعة آل البيت

كلية الدراسات العليا

2015

التفويض

تفويض

أنا **حمود عبدالله الخشاب،** أفوّض جامعة آل البيت بتزويد نسخ من رسالتي للمكتبات أو المؤسسات أو الهيئات أو الأشخاص عند طلبهم حسب التعليمات النافذة في الجامعة.

التوقيع:

التاريخ: 26 / 7 / 2015

إقرار والتزام بقوانين جامعة آل البيت وأنظمتها وتعليماتها

أنا الطالب: **حمود عبدالله الخشاب** الرقم الجامعي: 1270200024

التخصص: قانون الكلية: القانون

أعلن بأنني قد التزمت بقوانين جامعة آل البيت وأنظمتها وتعليماتها وقراراتها السارية المفعول المتعلقة بإعداد رسائل الماجستير والدكتوراه عندما قمت شخصياً بإعداد رسالتي بعنوان:

النظام القانوني للوكالة التجارية

(دراسة مقارنة بين التشريع الأردني والكويتي)

وذلك بما ينسجم مع الأمانة العلمية المتعارف عليها في كتابة الرسائل والأطاريح العلمية.

توقيع الطالب: .... **التاريخ 26 / 7 / 2015**

قرار لجنة المناقشة

النظام القانوني للوكالة التجارية

(دراسة مقارنة بين التشريع الأردني والكويتي)

The Legal System of the Agency of Commerce

(A Comparative Study Between Jordanian and Kuwaiti Legislation)

إعداد الطالب

حمود عبد الله الخشاب

(1270200024)

إشراف:

الدكتور: عبد الله خالد السوفاني

أعضاء لجنة المناقشة		التوقيع
الدكتور عبد الله خالد السوفاني	(رئيساً) المشرف	....
الدكتور عمر فلاح العطين	عضواً	....
الدكتور جمال طلال النعيمي	عضواً	....
الدكتور قيس عنيزان الشرايرة	عضواً خارجياً	....

قدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون في كلية القانون في جامعة آل البيت

نوقشت وأوصى بإجازتها بتاريخ 26 / 7 /2015

الإهـــداء

أهدي ثمرة جهدي،،،،،،،

إلى والدتي ..... حفظها الله.

إلى والدي العزيز ..... أدامه الله.

إلى أخواني وأخواتي الأعزاء

إلى كل من ساندني وشجعني في مواصلة دراستي العليا.

إليهم جميعاً أهدي هذا الجهد المتواضع.....

الباحث

الشكر والتقدير

الحمد لله رب العالمين والشكر له على توفيقه وأفضاله.....

أحمد الله وأشكره تعالى على ما أنعم به عليّ من فضل وتوفيق على إتمام هذا الجهد المتواضع، ويسرني أن أتقدم بجزيل الشكر والتقدير للدكتور **عبد الله خالد السوفاني** الذي تكرّم مشكوراً بقبول الإشراف على هذه الرسالة وتقديم النصح والإرشاد لي طيلة فترة إعدادها.

ويسرني أن أتقدم لكافة الأساتذة الكرام أعضاء الهيئة التدريسية في جامعة آل البيت بعظيم الامتنان والعرفان.

وأقدم خالص شكري وتقديري للأساتذة الكرام أعضاء لجنة المناقشة الموقرة ممثلة بالدكتور عمر فلاح العطين والدكتور جمال طلال النعيمي والدكتور قيس عنيزان الشرايرة على تفضلهم بقبول مناقشة هذه الرسالة، فلهم جميعاً كل الشكر والتقدير على تفضلهم بقراءة ومناقشة هذه الرسالة وإبداء ملاحظاتهم القيّمة.

الباحث

فهرس المحتويات

الملخص

النظام القانوني للوكالة التجارية

(دراسة مقارنة بين التشريع الأردني والكويتي)

إعداد الطالب: حمود عبد الله الخشاب

إشراف الدكتور: عبد الله خالد السوفاني

هدفت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على النظام القانوني للوكالة التجارية، وذلك من خلال دراسة مقارنة بين التشريعين الأردني والكويتي. اعتمدت الدراسة في الإجابة على إشكالية تتعلق بتحديد النظام القانوني لعقد الوكالة التجارية خاصة اذا ما علمنا أن أحكام الوكالة التجارية ليست منظمة بالتنظيم الكافي الذي يؤسس إلى وجود نظام قانوني خاص بالوكالة التجارية حيث جاءت الأحكام الناظمة للوكالة التجارية مبعثرة في عدة قوانين من القانون المدني المنظم لأحكام الوكالة بشكل عام والقانون التجاري الذي تناول بعض المسائل المتعلقة بتجارية هذا العقد ونصوص القانون المنظم لمهنة الوكلاء والوسطاء التجاريين وقد حاولت هذه الدراسة إيجاد نظام قانوني خاص بالوكالة التجارية وفي سبيل ذلك توصلت هذه الدراسة إلى عدة نتائج كان أهمها أن الوسيلة الأساسية لضمان كلا طرفي عقد الوكالة التجارية لحقوقهما وطريقة إثبات العقد بينهما من خلال الكتابة بإعتبارها البينة الأكثر ضمانة عند نشوء أي نزاع بين طرفي العقد إضافة إلى مسألة العزل التي لها مفهومها الخاص في اطار الوكالة التجارية وفي سبيل ذلك أوصت هذه الدراسة بعدة توصيات كان أبرزها ضرورة أن يقوم المشرع الأردني والمشرع الكويتي بالنص بتعديل بعض النصوص القانونية الواردة في القوانين والأنظمة والتعليمات المتعلقة بالنظام القانوني لعقد الوكالة التجارية والتي منها تحديد المدة الزمنية مع اشتراط الإنذار قبل المطالبة بفسخ عقد الوكالة التجارية كذلك تحديد المنتج وحدود حق الوكالة التجارية مع إلزام الموكل بتقديم معلومات للوكيل في الفترة السابقة للتعاقد كذلك إلزام الموكل بضرورة تعويض الوكيل في حالة خسارة الأخير بخطأ من الموكل أو بسبب إعطاءه معلومات أو تقديرات خاطئة.

Abstract

The Legal System of the Agency of Commerce
(A Comparative Study Between Jordanian and Kuwaiti Legislation)

Prepared by: Hmoud Abdullah AlKhashab
Supervised By: Dr. Abdullah Khalid Alsauvani

This study aimed to shed light on the legal system of the Agency of commerce, through a comparative study between the Jordanian and Kuwaiti legislation. The study adopted in answer to the problem relates to the legal system to hold a commercial agency, especially that the provisions of the commercial agency is not an organization of adequate regulation that establishes the existence of commercial acting special legal regime where the provisions governing commercial agency was scattered in several laws of organized civil law with the provisions of the general commercial law, which dealt with some of the issues relating this contract and the provisions of the law regulating the profession of agents and brokers trading The study tried to find commercial acting special legal system and in order that this study reached several conclusions, the most important was that the primary means to ensure both ends of the commercial agency contract for their rights and the way prove their contract through writing as the most safeguard evidence at the onset of any dispute between the parties to the contract in addition to the issue of segregation which has its own concept as part of a commercial agency In order that this study recommended a number of recommendations, most notably the need for the Jordanian and Kuwaiti legislator text amending some provisions Legal contained in the laws, regulations and instructions relating to the legal system to hold a commercial agency and which ones to determine the length of time with the requirement of warning before ask for a cancellation of the commercial agency contract as well as to identify the product and limits the right of commercial agency with the obligation entrusted to provide information to the agent in the previous period of the contract as well as bind the principal need for agent compensation The last case of loss of principal or make a mistake because of the information or give wrong estimates.

مقدمة الدراسة

تمهيد

تُعد الوكالة التجارية من أقدم العقود في المجال التجاري، وتقتضي الوكالة التجارية إحلال شخص مكان شخص للقيام بتصرف قانوني معين أو جملة من التصرفات القانونية. وحقيقة القول أن اللجوء لمثل هذا الإجراء أصبح قاعدة عامة بالنسبة للتجار، حيث انه في ظل تشابك المعاملات التجارية يكون من الصعوبة في مكان على التاجر أن يتولى بنفسه إبرام صفقاته التجارية أو حتى مزاولة نشاطاته التجارية دون وسيط فهو بحاجة إلى وكيل للقيام بإبرام عقد بيع بشراء بضائع تجارية.[1]

والوكالة التجارية بجميع أشكالها القانونية أعمالا تجارية بشرط أن تتم مزاولتها على وجه الاحتراف، ويقصد بالوكالة التجارية إحتراف إجراء المعاملات التجارية لحساب الغير وذلك على خلاف الوكالة المدنية التي يكون محلها إتمام معاملات مدنية. حيث يكتسب الوكيل صفة التاجر لأنه يحترف مباشرة الأعمال التجارية لحساب الوكيل، وهو يباشر ذلك على سبيل الاستقلال في حدود ما يتلقاه من تعليمات من موكله ويستحق أجره بمجرد إتمام الصفقة، والوكيل التجاري يتمثل عمله في تصريف منتجات التاجر وبضائعه والتوسط بينه

---

1 صالح، سامر حلمي محمود، (2011)، **شروط وآثار الفسخ المبكر للوكالة التجارية**، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن. ص1

وبين غيره من العملاء أو التجار أو أصحاب المصانع التي لها علاقة بطبيعة التجارة التي يباشرها وعادة ما لا يقتصر عمله على تاجر معين بل يقوم بهذه المهمة لعدة تجار. [1]

ولكون البيئة التجارية واسعة على المستويين الوطني والدولي يندر أن يكون المنتج أو الموزع عارفاً بالعملاء الذين يطلبون السلطة أو الخدمة التي يعرضها لا سيما إذا كان يباشر صناعة أو تجارة كبيرة أو حتى متوسطة، حيث أن هذه البيئة تستدعي اعتماد التجار على الوسطاء لحل الكثير من صعوبات التعاقد إما لبعد بالمسافة أو لعدم معرفة أحدهما بالآخر أو حتى عدم وجود الوقت الكافي لدى أحد المتعاقدين بإبرام العقد بنفسه. وهذا ينطبق أيضاً على المؤسسات التجارية التي بدورها تستعين بغيرها في ممارسة نشاطها التجاري فلم تعد هذه المؤسسات رغم الإمكانات الهائلة لها قادرة بنفسها على القيام بكل العمليات المتعلقة بنشاطها نظراً لتعقيد هذه العمليات وتعددها وتشكيلها، وما تتطلبه أحياناً من الانتقال إلى أمكنة نائية لعقد الصفقات أو المفاوضة بشأنها أو لتحقيق الاتصال بينها وبين المنتجين أو المستهلكين.[2]

---

1 مخلوف، حنان عبد العزيز، (2011)، **مبادئ القانون التجاري**، منشورات جامعة بنها، كلية الحقوق، جمهورية مصر العربية. ص103

2 العكيلي، عزيز، (2001). **شرح القانون التجاري: الأعمال التجارية، التجار، المتجر، العقود التجارية**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن. ص367.

مشكلة الدراسة

تطرح هذه الدراسة عدة تساؤلات تسعى إلى الإجابة عنها من أهمها:

1- ما مدى اعتبار عقد الوكالة التجارية عقد مقاولة وعقد وكالة بالعمولة في التشريعين الأردني والكويتي ؟

2- ما هي ابرز الالتزامات المترتبة على أطراف الوكالة التجارية (الموكل والوكيل) التجاري في التشريعين الأردني والكويتي ؟

3- كيف يمكن تمييز الوكالة التجارية عن غيرها من العقود المشابهة ؟

4- ما هي الآثار المترتبة على الوكالة التجارية فيما بين طرفيها وبالنسبة للغير في التشريع الأردني والكويتي ؟

فرضيات الدراسة

تستند هذه الدراسة على الفرضيات التالية:

1- يمكن اعتبار عقد الوكالة التجارية عقداً مسمى مبني على الاعتبار الشخصي لطرفي التعاقد في التشريعين الأردني والكويتي.

2- يمكن اعتبار عقد الوكالة التجارية من عقود العمل أو عقداً من عقود المقاولة وذلك بهدف تحديد الطبيعة القانونية لهذا العقد في التشريعين الأردني والكويتي.

3- هنـاك إمكانيـة لسـحب الامتيـازات المتعلقـة بالوكالـة العاديـة علـى الوكالـة التجاريـة فـي التشريعين الأردني والكويتي.

4- هناك اختلاف في التزامات الوكيل والموكل في عقد الوكالة التجارية عن التزامات الموكل في عقد الوكالة العادية في التشريعين الأردني والكويتي.

5- هناك إمكانية لتحديد الآثار المترتبة على الوكالة التجارية فيما بين طرفيها وبالنسبة للغير في التشريعين الأردني والكويتي.

6- هنـاك إمكانيـة لتحديد الأسباب الإرادية والقانونيـة لإنهـاء الوكالـة التجاريـة فـي التشـريعين الأردني والكويتي.

أهداف الدراسة

يتمثـل الهـدف الرئيسـي لهـذه الدراسـة بتسـليط الضـوء علـى النظـام القـانوني للوكالـة التجارية، وذلك من خلال دراسة مقارنـة بين التشريعين الأردنـي والكويتي، وبيان أبرز الآثار المترتبـة علـى عقد الوكالـة التجاريـة فيمـا بين أطرافهـا وتجـاه الغير والتطرق إلـى مسـألة فسـخ الوكالـة التجاريـة والآليـة القانونيـة المتبعـة فـي ذلك وذلك مقارنـة بين التشريعات الأردنيـة ذات العلاقة مع التشريعات الكويتية ذات العلاقة، كما تسعى الدراسة إلى تحقيق الأهداف الفرعية الآتية:

1- إلقاء الضوء على أهم المفاهيم المتعلقة بعقد الوكالة التجارية وخصائصه في التشريع الأردني والكويتي.

2- التعرف على الطبيعة القانونية لعقد الوكالة التجارية في التشريع الأردني والكويتي.

3- بيان الشروط الواجب توافرها في الوكالة التجارية في التشريع الأردني والكويتي.

4- معرفة أهم الالتزامات المترتبة على الوكيل والموكل التجاري في التشريع الأردني والكويتي.

5- الكشف عن الآثار المترتبة على الوكالة التجارية فيما بين طرفيها وبالنسبة للغير في التشريع الأردني والكويتي.

6- بيان الكيفية التي تنتهي بها الوكالة التجارية، وذلك الأسباب الإرادية لانتهاء الوكالة التجارية والأسباب القانونية بهذا الانتهاء في التشريع الأردني والكويتي.

7- بيان مدى وجود فروقات فيما بين الوكالة العادية والوكالة بالعمولة والوكالة التجارية في التشريع الأردني والكويتي.

8- بيان مدى توفر أحكام التمثيل التجاري ووكالة العقود ومدى وجود فرق ما بين عقد الوكالة التجارية وعقد التمثيل التجاري في التشريع الأردني والكويتي.

9- معرفة مدى إمكانية الحديث عن الفسخ المبكر للوكالة التجارية في التشريع الأردني والكويتي، وبالتالي الوصول إلى نتائج يمكن من خلالها تقديم توصيات تحقق الغرض والهدف من إجراء هذه الدراسة.

أهمية الدراسة

تكتسب هذه الدراسة أهميتها من أنها تعتبر إحدى الدراسات القانونية التي تتطرق إلى موضوع تستدعي دراسته وبحثه في نطاق مقارن بين التشريعات المختلفة وضمن المراجع والكتب القانونية في مجال العقود الخاصة بالوكالة التجارية وبيان الطبيعة القانونية لها من حيث مفهومها وخصائصها، كذلك الاهتمام بالشروط الواجب توافرها في الوكالة التجارية والالتزامات الآثار القانونية المترتبة على الوكيل والموكل التجاري في التشريعين الأردني والكويتي.

وتظهر أهمية هذه الدراسة في تناولها لموضوع يتطرق لحجم العلاقة التعاقدية في الأسواق الأردنية والكويتية، حيث تشمل الأعمال التجارية المتعلقة بالوكالة نسبة مرتفعة في حجم السوق والتداول التجارية في كافة المجالات التجارية، ولتنظيم عقد الوكالة التجارية آثار قانونية لابد من بيانها، كما أن للمنازعات المتعلقة بإنهاء العلاقة التعاقدية في عقد الوكالة دوراً هاماً في إظهار أهمية هذه الدراسة.

وعمليا فان أهمية هذه الدراسة تنبع من ضرورة دراسة مدى توفر أحكام التمثيل التجاري ووكالة العقود ومدى وجود فرق ما بين عقد الوكالة التجارية وعقد التمثيل التجاري في

التشريعين الأردني والكويتي، والعمل على التوعية بالايجابيات والسلبيات للتعامل في هذا الجانب للاستفادة من الايجابيات وإيجاد الصيغ للقضاء على السلبيات ومحاولة تقديم اقتراحات مناسبة والسعي لإيجاد قيود وضوابط تتلائم والطبيعة القانونية لعقود الوكالة التجارية.

مصطلحات الدراسة الإجرائية

تورد الدراسة أهم معاني المصطلحات المتعلقة بموضوعها، وهي:

الوكالة التجارية: هي عقد يتم إبرامه بين الموكل والوكيل يلتزم الوكيل بموجبه باستيراد منتجات موكله أو توزيعها أو بيعها أو عرضها أو تقديم خدمات تجارية داخل الدولة أو لحسابه نيابة عن الموكل، ويتم بموجب الوكالة أيضا قيام الوكيل بإجراء تصرفات، أو أعمال تجارية باسمه، ولكن لحساب موكله مقابل عمولة.[1]

الوكيل التجاري: الشخص المعتمد من الموكل ليكون وكيلاً أو ممثل له في الدولة أو موزعاً لمنتجاته فيها سواء كان وكيلاً بالعمولة، أو كان يعمل لحسابه الخاص ببيع ما يستورد من منتجات الموكل، والوكيل الموزع لحساب شركة أجنبية، أو لحساب تاجر له مركز رئيسي

---

1 معهد الدراسات المصرفية الكويتي، (2014)، **نشرة توعوية**، دولة الكويت، السلسلة السابعة – العدد الرابع.

خـارج الدولـة، والـوكلاء الآخـرون الـذي يتعـاطون أعمـالاً مماثلـة بمـا فـيهم وكـلاء الدعايـة والإعلان.1

الوساطة التجارية: قيام شخص بالوساطة بين طرفين لعقد العقود أو تسهيل عقد المعاملات التجارية وما يتفرع عنها لقاء أجر دون تحمل تبعتها.2

الموكـل: المنـتج أو الصـانع أو المـوزع المعتمـد مـن أي منهمـا أو المصـدر أو مقـدم خدمـة تجارية، ويكون مركز أي منهم خارج الدولة ويتخذ وكيلاً تجارياً له فيها.3

---

1 قزمان، منير، (2009)، **الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضـاء**، دار الفكر الجامعي، جمهورية مصر العربية.

2 زايد، احمد سليمان، (2013)، أوجه الشبه والاختلاف بين السمسرة وكل من الوكالة والوساطة التجارية: دراسة في ضوء أحكام التشريع الأردني وقرارات محكمة التمييز الأردنية، **المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية**، المجلد 5، العدد 4، ص89–120.

3 ردمان، معمّر طاهر حميد، (2006)، **عقود الوسـاطة التجاريـة (الوكالـة التجاريـة–التمثيـل التجـاري–الوكالـة بالعمولـة) دراسة مقارنـة فـي القانون اليمنـي والمصري**، رسالة ماجستير، معهد البحوث والدراسات العربية، قسم القانون، مصر. ص33.

الدراسات السابقة

تم الاستعانة والإفادة من بعض الدراسات التي لها علاقة بموضوع الدراسة وتخدم أسئلتها، ومن هذه الدراسات ما يلي:

-دراسة عمر، أشرف رسمي أنيس، (2012)، بعنوان: الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون. [1]

تناولت هذه الدراسة الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون، وقد بدأ البحث بتعريف الوكالة بالمفهوم العام، وبيان أهميتها ومشروعيتها وأركانها وأنواعها في الفقه والقانون في فصل أول، ثم تكلمت بعد ذلك عن الوكالة التجارية مفصلا القول في أنواعها، لأن الوكالة الحصرية نوع منها. وقد خَلصت في هذه الدراسة إلى عدة نتائج أهمها: أن الوكالة الحصرية نوع من أنواع الوكالة التجارية وهي: عقد يلزم فيه طرف أول بتمثيل طرف آخر على أرض محددة وتوزيع منتجاته على وجه الحصر، والوكالة الحصرية وعقد الفرانشايز نوعان من أنواع عقود الامتياز، اشتركا معًا في شرط القصر واختلفا في محل العقد، حيث محل العقد في الوكالة الحصرية هو السلعة، وفي عقد الفرانشايز هو المعرفة الفنية. وبينت النتائج أن للوكالة الحصرية صورتان هما:

---

1 عمر، أشرف رسمي أنيس، (2012)، **الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون**، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين.

1- الصورة الأولى: وكالة التوزيع الحصري، وهي الصورة المتداولة والرئيسة للوكالة الحصرية.

2- الصورة الثانية: هي وكالة العقود بشرط الحصر، وهي غير متداولة وليست المقصودة عند إطلاق لفظ الوكالة الحصرية في العرف التجاري.

-دراسة بارود، حمدي محمود، (2013)، بعنوان: استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود: دراسة مقارنة [1]

عالجت هذه الدراسة استحقاق التعويض من جراء ذلك الإنهاء، بحيث يعد من أهم وأدق المشكلات المتعلقة بوكالة العقود على الإطلاق، والتي يلزم في حال إنهائها تعسفيا، بحث مدى استحقاق الطرف الآخر للتعويض، أو الإنهاء الموجب للتعويض، مع ما يثيره ذلك التعويض من إشكاليات في بعض المواضع. ولكون وكالة العقود تقوم على الاعتبار الشخصي، بالتالي يجوز لكلا المتعاقدين الحق في إنهائها بإرادته المنفردة، وهو ما لا يتفق وواقع احتراف أعمال الوكالة التجارية، لذا فقد تحدد ذلك الإنهاء بمعيار وهو اعتبار الوكالة معقودة لمصلحة الطرفين المشتركة حماية لكليهما من تعسف أحدهم ضد الآخر باستعمال حقه في إنهاء العقد، الأمر الذي يحتم أن يبرر الإنهاء بسبب معقول يقره القانون أو العرف التجاري وإلا كان موجبا للتعويض الذي يثير استحقاقه الكثير من الإشكاليات في بعض

1 بارود، حمدي محمود، (2013)، استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود: دراسة مقارنة، **مجلة الجامعة الإسلامية**، سلسلة الدراسات الإسلامية. المجلد 21، العدد 2. ص ص277-314.

المواضـع، حيث يقوم الوكيل بالتصرف القانوني باسمه الشخصـي، مما يجعلـه ذلك طرفاً أصيلاً في العقد يتحمل كافة الآثار التي قد تنجم عنه.

-دراسة زايد، احمد سليمان، (2013)، بعنوان: أوجه الشبه والاختلاف بين السمسرة وكل من الوكالة والوساطة التجارية: دراسة في ضوء أحكام التشريع الأردني وقرارات محكمة التمييز الأردنية [1]

أدرك المشـرع الأردنـي أهميـة السمسـرة فـي الحيـاة التجاريـة فتبنـى نظـام الـدلالين و السماسرة العثماني لسنة 1904، ثم أصدر قانون الوكلاء والوسطاء رقم (3) لسنة 1965، ونظم عقد السمسرة في قانون التجارة رقم (12) لسنة 1966، ثم أصدر قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم (20) لسنة 1974، وبعده قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم (44) لسنة 1985، وأخيرا أصدر قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم (28) لسنة 2001، و في ذهنه أن الوساطة التجارية هي ذاتها السمسرة، أي أن الوسيط التجاري هو السمسار، يدل على ذلك ما جاء من تعريف للوساطة التجارية في المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأخير، بأنها "قيام شخص" بالوساطة بين طرفين لعقد من العقود أو تسهيل عقد المعاملات التجارية وما يتفرع عنها لقاء أجر دون تحمل تبعتها وهذه هي طبيعة عقد السمسرة، ثم إن المشرع الأردني نص في المادة (99 / 2) من قانون التجارة

1 زايد، احمد سليمان، (2013)، أوجه الشبه والاختلاف بين السمسرة وكل من الوكالة والوساطة التجارية: دراسة في ضوء أحكام التشريع الأردني وقرارات محكمة التمييز الأردنية، **المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية**، المجلد 5، العدد 4، ص89-120.

على أن تسري قواعد الوكالة بوجه عام على السمسرة، وفي ذهنه أيضا أن هناك تشابها بين مفهومي السمسرة والوكالة، مع أن محكمة التمييز الأردنية نفت–في العديد من أحكامها–أن تكون السمسرة داخلة في مفهوم الوكالة.

باستعراض الدراسات التي تناولت النظام القانوني للوكالة التجارية، فإنه يمكن رصد واستخلاص مجموعة من المبادئ النظرية والمنهجية والتي تتعلق بطريقة التناول والتكييف المنهجي، والنتائج التي توصلت إليها على النحو التالي:

1- يتضح من الدراسات السابقة أن ثمة اهتماماً مكثفاً بدراسة المشكلات العملية التي يثيرها عقد الوكالة التجارية دون التعرض لموضوعاته الأخرى التي تنظمها القواعد العامة في التعاقد، وبصفة خاصة عدم التعرض للالتزامات التي يفرضها العقد على عاتق طرفيه.

2- انصب اهتمام معظم الدراسات السابقة التي تناولت عقد الوكالة التجارية، على الاهتمام بهذا الجانب ضمن مباحث مقتضبة في كثير من الدراسات مقابل تجاهل الاهتمام بتحليل المضامين المطروحة عن هذه العقود.

3- اهتمت معظم الدراسات بالوقوف على مطالعة عقود الوكالة التجارية، دون الخوض في تحليل هذه العقود، وعدم الاهتمام بدراسة انعكاساتها من الناحية الاقتصادية على المتعاقدين.

4- يتضح من الدراسات السابقة الدور المهم الذي قد يقوم به عقد الوكالة التجارية في الاقتصاد الوطني للنهوض به، وكذلك المشكلات العملية التي يثيرها عقد الوكالة التجارية

دون التعرض لموضوعاته الأخرى التي تنظمها القواعد العامة في التعاقد، ما زالت هي المهيمنة في معظم الدراسات القانونية رغم اختلاف الدراسات وتنوع وأهدافها ومناهجها.

5- تبين هذه الدراسة الآثار والنتائج التي تترتب على عقد الوكالة التجارية من جهة، والوقوف على الطبيعة القانونية لهذا العقد والتمييز بينه وبين العقود الأخرى المشابهة له من جهة أخرى.

6- تجري هذه الدراسة تحليلا للآثار المترتبة على عقد الوكالة التجارية بالنسبة لأطرافه، وكذلك آثار عقد الوكالة المترتبة على الانتهاء.

7- تقوم هذه الدراسة بالتعرف على القوانين والتشريعات المنظمة لعقود الوكالة التجارية، ما أمكن على ما تتناوله من وصف وتحليل لأحكام هذه القوانين في التشريع الأردني والكويتي.

منهجية الدراسة

تعتمد هذه الدراسة على أسلوب البحث النوعي في تحليل النصوص القانونية التي تناولت عقد الوكالة التجارية وخصائصه وكذلك الطبيعة القانونية الشروط الواجب توافرها في هذا النوع من العقود في التشريعين الأردني والكويتي، كما ستقوم الدراسة بتحليل آراء الفقه القانوني وأحكام القضاء بشأن المسائل المتعلقة بموضوعها.

كما تم استخدام المنهج المقارن لمقارنة النصوص القانونية في التشريعين الأردني والكويتي محل البحث، وكذا مقارنتها بمثيلاتها في التشريعات المقارنة، لمعرفة عناصر

الإتفاق والاختلاف، مما يمكننا من تصور واضح ودقيق للكيفية التي عالج بها المشرعان محل البحث موضوع النظام القانوني للوكالة التجارية.

كذلك تم تحليل ما تناوله الفقهاء والباحثون والدارسون من أراء واتجاهات حول هذا الموضوع، للوصول إلى النتائج التي تستند إلى جانب علمي يتسم بالدقة والوضوح في تقديم المقترحات والتوصيات المناسبة.

خطة الدراسة

تم تقسيم هذه الرسالة إلى مقدمة وثلاثة فصول وخاتمة نتناولها على النحو التالي:

مقدمة الدراسة: ويشمل التمهيد ومشكلة الدراسة وعناصرها وهدفها وأهميتها وكذلك حدود ومحددات هذه الدراسة، كذلك المصطلحات الإجرائية المستخدمة فيها، وأهم الدراسات السابقة مع تقديم خلاصة لها وبيان مميزات الدراسة الحالية، إضافة إلى استعراض المنهجية التي اتبعها الباحث في إعداد هذه الدراسة.

المبحث التمهيدي: تعريف الوكالة التجارية وتمييزها عن غيرها من العقود المشابهة

المطلب الأول: تعريف الوكالة التجارية

المطلب الثاني: تمييز الوكالة التجارية عن غيرها من العقود المشابهة

الفصل الأول: إنشاء عقد الوكالة التجارية وطبيعته القانونية

المبحث الأول: إنشاء عقد الوكالة التجارية

المطلب الأول: أركان عقد الوكالة التجارية

المطلب الثاني: التزامات طرفي عقد الوكالة التجارية

المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الوكالة التجارية

المطلب الأول: مدى اعتبار عقد الوكالة التجارية عقد مقاولة

المطلب الثاني: مدى اعتبار عقد الوكالة التجارية عقد وكالة بالعمولة

الفصل الثاني: حالات انقضاء عقد الوكالة التجارية والآثار المترتبة عليه

المبحث الأول: حالات انقضاء عقد الوكالة التجارية

المطلب الأول: الإنقضاء الإرادي وبإرادة الطرفين أو الانقضاء بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين

المطلب الثاني الإنقضاء بالفسخ أو العزل

المبحث الثاني: الآثار المترتبة على إنقضاء عقد الوكالة التجارية

المطلب الأول: مدى أحقية الوكيل بالحصول على تعويض في حالة انحلال العقد بالإرداة المنفردة

المطلب الثاني: مصير البضاعة المكدسة

الخاتمة: وتتضمن أهم النتائج والتوصيات.

المبحث التمهيدي

تعريف الوكالة التجارية وتمييزها عن غيرها من العقود المشابهة

يتسم العصر الحالي بالتقدم السريع في كافة الجوانب الصناعية والاقتصادية والعسكرية والتجارية والثقافية، وكذلك بالتقدم والتطور في الحقوق والملكية والمعاملات بشكل كبير، فظهرت أنواع كثيرة من الحقوق لم تكن موجودة في السابق، وذلك مثل حقوق الابتكار، والاسم التجاري والصناعي، والعلامة التجارية، والسمعة التجارية وغيرها. ومن أبرز سمات العصر الحديث قيام الثورة الصناعية وازدهار التجارة في العالم الجديد، نتيجة للتغيرات العديدة في الأنظمة الاقتصادية، حيث أدت الوكالات التجارية دوراً مهماً حتى أصبحت عاملاً أساسياً في عمليات التصنيع والإنتاج والتوزيع.[1]

كما تطورت النظم التي تقوم عليها الحياة الاقتصادية وذلك بشكل كبير عما كانت عليه سابقا، فقد كان التاجر يتعامل مع عدد قليل من الزبائن، حيث يقوم بنفسه بخدمتهم، أما في الوقت الحاضر، فإن التاجر في المشروعات الاستثمارية والشركات الكبيرة أصبح له عدد كبير من الزبائن والعملاء، وقد يصل إلى ملايين العملاء في بعض الحالات. ولكون التاجر لا يستطيع مباشرة أعماله ونشاطاته التجارية على الوجه الأكمل بمفرده فانه يحتاج إلى الاستعانة ببعض الأشخاص، خاصةً إذا كانت التجارة التي يقوم بها على قدرٍ من الأهمية، فقد يلجأ إلى الاستعانة بمديرين أو بعمالٍ أو بموظفين أو خبراء لمساعدته في مباشرة نشاطه

1 زين الدين، صلاح (2010)، **الملكية الصناعية والتجارية**، عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع. ص26.

التجاري، فيقوم بإسناد تلك الأعمال والنشاطات إلى أشخاص يمتلكون القدرة على ممارسة أعمال البيع للجمهور وعرض السلع، كما انه يعهد إلى المديرين بإدارة المحل التجاري أو إدارة فروعه في الأقاليم أو الخارج بحسب طبيعة التجارة. 1

وقد أدى التحول في الفكر الاقتصادي والتجاري في النصف الثاني من القرن العشرين، إلى ظهور العديد من المفاهيم والأفكار الجديدة التي كان من أهمها: ضرورة تفعيل مبدأ حرية التجارة والصناعة، وحرية وصول السلعة، ومنع الاحتكار، وتشجيع روح المنافسة فيما بين المؤسسات التجارية المختلفة، بما يدفع عجلة النشاط الاقتصادي ويساعد الدول المختلفة على اللحاق بركب التقدم، ويمثل عقد الوكالة التجارية إحدى الآليات التي يتحقق من خلالها تكامل المشروعات المختلفة، ووسيلة من الوسائل الهامة التي تلجأ إليها لغزو أسواق جديدة واستغلال الإمكانات الاقتصادية لهذه الأسواق. 2

وتأتي استعانة التاجر بهؤلاء الأشخاص بموجب عقود عمل تضعهم في مركز التابع له، بحيث يباشر كل منهم العمل التجاري بإسم التاجر ولحسابه الخاص.

---

1 ردمان، معمّر طاهر حميد، (2006)، **عقود الوساطة التجارية (الوكالة التجارية–التمثيل التجاري–الوكالة بالعمولة) دراسة مقارنة في القانون اليمني والمصري**، رسالة ماجستير، معهد البحوث والدراسات العربية، قسم القانون، مصر.

2 العوفي، صالح بن عبدالله، (1998). **المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية**، معهد الإدارة العامة، ص44

وبناءاً على ذلك، فان أي منهم لا يعتبر تاجراً وذلك لأنه لا يتمتع بإستقلالِ كامل بمباشرة الأعمال الموكولة إليه بموجب الوكالة الممنوحة له، إضافة إلى عدم تحملهم نتائج عمل المشروع من أرباحٍ أو خسائر.

لذلك فقد دعت الحاجة إلى وجود مستخدمين ووسطاء يستعين بهم التاجر في تصريف أمور تجارته، وحيث أن الوكالات التجارية تُعد من أهم العوامل التي تسهم في دفع وتيرة النمو الاقتصادي نحو التطور والازدهار، ونظراً للتقدم والتطور الكبير الذي أصاب قطاع الصناعة، والذي نجم عنه اتساع نطاق الاستهلاك وزياد طموحات المستثمرين والعاملين في الصناعة نحو إيصال منتجاتهم إلى أبعد الحدود ونشرها في كل مكان، فان الأمر يقتضي العمل على إيجاد نوع من التعاملات التجارية التي يضمن من خلالها التجار والمستثمرين توزيع منتجاتهم وبضائعهم بأفضل الأساليب الممكنة، ويتم ذلك من خلال الوكالات التجارية والعقود التي تنظم العمل بها. 1

سيتم تناول المبحث التمهيدي تحت عنوان تعريف الوكالة التجارية وتمييزها عن غيرها من العقود المشابهة، وذلك من خلال مطلبين، تم في المطلب الأول تعريف الوكالة التجارية والمطلب الثاني تمييز الوكالة التجارية عن غيرها من العقود المشابهة. وذلك على النحو الآتي:

---

1 معهد الدراسات المصرفية الكويتي، (2014)، **نشرة توعوية**، دولة الكويت، السلسلة السابعة – العدد الرابع. ص1–5

المطلب الأول: تعريف الوكالة التجارية

الوكالة (بفتح الواو وكسرها) في **اللغة** معناها: التفويض والحفظ، والوكالة تأتي من وكل ووكّل، يقال: وكلت الأمر إليه، إذا فوضته. والتفويض على الشخص، وإسناد الأمور إليه فيما يراه الموكل له. 1

قال تعالى: **(وَيَقُولُونَ طَاعَةٌ فَإِذَا بَرَزُواْ مِنْ عِندِكَ بَيَّتَ طَآئِفَةٌ مِّنْهُمْ غَيْرَ الَّذِي تَقُولُ وَاللّهُ يَكْتُبُ مَا يُبَيِّتُونَ فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ وَتَوَكَّلْ عَلَى اللّهِ وَكَفَى بِاللّهِ وَكِيلاً)** 2. أي فوض أمرك إليه، وتأتي بمعنى الحفظ. ومنه قوله تعالى: **(الَّذِينَ قَالَ لَهُمُ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُواْ لَكُمْ فَاخْشَوْهُمْ فَزَادَهُمْ إِيمَاناً وَقَالُواْ حَسْبُنَا اللّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ)** 3 .

ووكيل الرجل الذي يقوم بأمره، سمي وكيلا لأن موكِّله قد وكلَ إليه القيام بأمره، فهو موكول إليه الأمر، وقيل الوكيل الحافظ، وهي بفتح الواو، وقد ورد كسرها في اللغة، وسمي الوكيل؛ لأنه يوكل إليه الأمر. وفي **الاصطلاح:** إقامة الإنسان غيره مكانه ليقوم بعمل ما بدلاً عنه في تصرف جائز. أو إقامة الشخص غيره مقام نفسه مطلقاً أو مقيداً. وبشكل عام فان

---

1 ابن منظور، أبو الفضل جمال الدين محمد، (1996)، **لسان العرب، الجزء السابع**، تصحيح أمين محمد عبدالوهاب ومحمد الصادق العبيدي، دار أحياء التراث العربي، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان. 734/11.

2 سورة النساء، الآية 81.

3 سورة آل عمران، الآية 173.

الوكالة تعني قيام شخص مكان شخص آخر في أداء أعماله، وبموجب هذه الوكالة فان الوكيل يمنح الصلاحيات وتترتب عليه واجبات يحددها الموكل في عقد الوكالة. [1]

أما تعريف الوكالة في **القانون** فقد عرفت مجلة الأحكام العدلية الوكالة بأنها: "تفويض أحد أمره إلى آخر وإقامته مقامه، ويقال لذلك الشخص موكِّل ولمن أقامه مقامه وكيل، ولذلك الأمر موكَّلٌ به.[2]

والوكالة التجارية من حيث الأصل تعتبر عقد من العقود المدنية المسماة لكنها أعطيت الصفة التجارية لتعلقها بمعاملات تجارية، وانطلاقاً من هذا المبدأ ولأهمية عقد الوكالة في مجال المعاملات التجارية لكونه عقد يقوم بموجبه الموكِّل بوضع شخص مكانه لتصريف أعماله. [3]

وقد سار قرار محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية رقم 1999/1408 تاريخ 2000/2/11، حيث أن محكمة التمييز تجد أن الوكالة التجارية لها حجية في الإثبات بين

---

1 ابن منظور، أبو الفضل جمال الدين محمد، (1996)، **مرجع سابق**. 734/11

2 مجلة الأحكام العدلية، مادة رقم 1449، 280/1. ومجلة الأحكام العدلية هي مجموعة من التشريعات مكونة من ستة عشر كتاب أولها كتاب البيوع وأخرها كتاب القضاء، وقد صدرت في فترة الخلافة العثمانية في شعبان سنة 1293 هجرية 1882 ميلادية.

3 القانون المدني الأردني رقم 43 لعام 1967 ، المنشور على الصفحة 2 في الجريدة الرسمية رقم 2645 الصادر بتاريخ 1967/8/1 . حيث اتجه القانون المدني الأردني إلى تعريف الوكالة التجارية: " هي عقد يقيم الموكِّل بمقتضاه شخصًا آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم".

التجار إذا كانت وكالة تجارية منظمة حسب الأصول، ولكن هذه القاعدة من قواعد قانون البينات، لا تجعل لهذه الوكالة قيمة اثباتية تهدر قيمة البينات الأخرى المقدمة في الدعوى بما في ذلك البينات الشفهية، ولكنها تجعلها من جملة البينات المقبولة التي تتخذ المحكمة المقتضى القانوني بإجراء وزن لها جميعا دون استبعاد له بحجة إنها من صنع الخصم لنفسه، نحن نجد من حيث النتيجة أن وزن محكمة الموضوع للبينات المقدمة النتيجة والتي توصلت إليها هي نتيجة صحيحة مآلا، والبينة المقدمة تؤدي إلى استخلاص مثل هذه النتيجة.[1]

وقد أكد قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 على الصفة التجارية إذا أحاطت بانعقاد الوكالة التجارية أو تنفيذها ظروف معينة ولا تعدو الوكالة التجارية أن تكون عقداً من عقود التوسط التجاري وتتنوع الوكالة التجارية بحسب الدور الذي يقوم به الوكيل في إبرام العقود فقد يتخذ الوكيل الأعمال التجارية حرفة له وتتمثل مهمته في مساعدة التجار في تصريف منتجاته أو في الحصول على السلطة أو الخدمات بأفضل الأسعار وذلك عن طريق التوسط بينه وبين التجار المنتجين حيناً أو بينه وبين المستهلكين أحياناً أخرى، وقد يكون الموكل شخصاً عادياً غير تاجراً وتاجراً محترفاً طبيعياً أو معنوياً من أشخاص القانون العام أو القانون الخاص، إضافة لذلك فإن الوكيل يمكن أن يعمل باسم موكله ولحسابه فيعتبر عندئذ وكيلاً عادياً ويمكن أن يعمل باسمه هو ولكن لحساب موكله فتكون عندئذ إزاء ما

---

1 قرار محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية رقم 1999/1408 تاريخ 2000/2/11.

يسمى الاسم المستعار إذا كان التصرف موضوع الوكالة عموماً مدنياً وإزاء الوكالة بالعمولة إذا كان التصرف من الأعمال التجارية.1

وعلى هذا فالوكالة التجارية هي عقد يقيم به الموكل شخصا آخر مقام نفسه في مباشرة تصرف قانوني، والوكالة التجارية على نوعان هما: 2

1-الوكالة التجارية المطلقة: يقصد بمطلقه بأنها مطلقه في القيام بالأعمال التجارية لوحدها دون أن تتعدى ذلك إلى أعمال أخرى كالأعمال المدنية مثلا، إلا إذا نص الاتفاق على خلاف ذلك صراحة.

2-الوكالة التجارية الخاصة بعمل معين وهنا لا يجوز للوكيل التعدي للقيام بغير تلك الأعمال المحددة في الوكالة.

---

1 قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 والذي بدا العمل به اعتبارا من 25 فبراير سنة 1981.

2 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 المنشور على الصفحة 2785 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4496 بتاريخ 2001/7/16. وقد عرف قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني في المادة (2) الوكالة التجارية على أنها: "عقد بين الموكل والوكيل يلتزم الوكيل بموجبه باستيراد منتجات موكلة، أو توزيعها أو بيعها أو عرضها أو تقديم خدمات تجارية داخل المملكة أو لحسابه نيابة عن الموكل". كذلك عرف قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني في المادة (2) الموكل بأنه " المنتج أو الصانع أو الموزع المعتمد من أي منهما أو المصدر أو مقدم خدمة تجارية، ويكون مركز أي منهم خارج المملكة ويتخذ وكيلا تجاريا له فيها. والوكيل التجاري هو الشخص المعتمد من الموكل ليكون وكيلا أو ممثلا له في المملكة أو موزعا لمنتجاته فيها سواء كان وكيلا بالعمولة أو بأي مقابل آخر أو كان يعمل لحسابه الخاص ببيع ما يستورده من منتجات الموكل".

والوكالة التجارية هي عقد تجاري يتم بين طرفين بحيث يلتزم بموجبه الوكيل بالقيام بإجراء المعاملات التجارية لحساب الموكل وباسم الوكيل، كما أن الوكيل بهذه الوكالة يستطيع أن يقوم بالأعمال التجارية بيع أو توزيع أو ترويج المنتجات أو توفير الخدمات وذلك مقابل ربح أو عمولة أو تسهيلات أيا كانت طبيعتها وكل ذلك يقوم به الوكيل بمقام الموكل، ويشترط أن تكون الوكالة التجارية مكتوبة ومنظمة بعقد خاص يتم إبرامه بين الموكل والوكيل، حيث أن عقد الوكالة التجارية يعتبر حاصلاً لمصلحة المتعاقدين المشتركة.[1]

إن أهمية الوكالة التجارية تكمن في كونها أسلوب مبتكر ابتدعته حاجات التجارة لزيادة حجم المشروع وتوسيع دائرة نشاطه، وذلك بإتباع شكل معين يخص الموكل، ويعتمد هذا الأسلوب بصفة أساسية على استعمال الوكيل التجاري لأعماله التجارية سواء بالعمولة أو لحسابه الخاص.[2]

وبناء على ذلك فالوكيل التجاري يختلف عن السمسار، فهو نائبا عن الأصيل فيجري العقد باسم الأصيل ولحسابه الوكالة التجارية عاده ما تكون بأجر وإذا اغفل تحديد الأجر

---

1 معهد الدراسات المصرفية الكويتي، (2014)، نشرة توعوية، دولة الكويت، السلسلة السابعة – العدد الرابع. ص1-5

2 معهد الدراسات المصرفية الكويتي، (2014)، نشرة توعوية، دولة الكويت، السلسلة السابعة – العدد الرابع. ص1-5

يمكن تحديده وفقا إلى الأجر المعروف في المهنة أو حسب العرف، ويمكن أن تكون بدون اجر لكن هذا الأمر نادر الوقوع وهذا الأمر يتعين النص صراحة عليه في العقد.1

وقد جاء قرار تمييز حقوق (70/120) أن قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 29 لسنة 1968 إنما تتعلق أحكامه بالوكلاء والوسطاء التجاريين بالمعنى الذي نص عليه هذا القانون ولا تسري على سماسرة الأراضي والعقارات وإنما يسري عليهم نظام الدلالين والسماسرة العثماني الذي ما زال نافذ المفعول فيما يختص بهم. كما أن نظام الدلالين والسماسرة العثماني لا يجيز سماع الدعوى المتعلقة باجرة السمسرة إذا كان السمسار يتعاطى المهنة بدون رخصة. أيضا تمييز حقوق رقم (791/273). فانه يوجب نظام الدلالين والسماسرة العثماني على كل من يتعاطى مهنة السمسرة أن يسجل نفسه في غرفة التجارة في المكان الذي يتعاطى فيه هذه المهنة. ويعتبر السمسار تاجرا... ويتوجب عليه التسجيل في سجلات الغرف التجارية.... وإذا لم يكن المدعي مسجلا في سجلات غرفة التجارة كسمسار، فان دعواه بطلب أجور السمسرة تكون حقيقة بالرد عملا بذيل المادة الرابعة من نظام الدلالين والسماسرة العثماني. وان نص الفقرة الأولى من المادة 101 من قانون التجارة

---

1 قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 والذي بدا العمل به اعتبارا من 25 فبراير سنة 1981. وقد نصت المادة (278) من قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 على انه "يستحق وكيل العقود الأجر عن الصفقات التي تتم أو التي يرجع عدم إتمامها إلى فعل الموكل. كما يستحق الأجر من الصفقات التي يبرمها الموكل مباشرة أو بواسطة غيره في المنطقة المخصصة لنشاط الوكيل، ولو لم تبرم هذه الصفقات نتيجة لسعي هذا الأخير، ما لم يتفق الطرفان صراحة على غير ذلك

التي تنص على أن السمسار يستحق الأجر بمجرد أن تؤدي المعلومات التي أعطاها أو المفاوضات التي أجراها إلى عقد الاتفاق.[1]

ويعرف الباحث عقد الوكالة التجارية على انه اتفاق بين طرفين يتم بموجبه قيام شخص بتفويض غيره ويتولى القيام بإجراء المعاملات التجارية باسمه، وهذا العقد يتم من خلاله بيان حقوق والتزامات كلا الطرفين، وهما (التاجر والوكيل)، وكذلك يتم بيان الوسيلة التي يمكن من خلالها ضمان حقوق كل طرف والطريقة والأسلوب التي يتم بها إثبات هذه الحقوق والمترتبة على إنكار أي منهما للأموال التي بذمته للآخر وكذلك بين العقوبات على ذلك.

المطلب الثاني: تمييز الوكالة التجارية عن غيرها من العقود المشابهة

الفرع الأول: تمييز الوكالة التجارية عن عقد الوكالة المدنية

الوكالة الخاصة هي الوكالة غير التجارية كما هي في الأحوال الشخصية، فكون العقد مدنياً، أو تجارياً فان أهميته تظهر في اختصاص المحاكم التي تنظر به، وكذلك في الإثبات، حتى تكون الوكالة مدنية أو تجارية بالنسبة للموكل بحسب التصرف القانوني الذي يكون محلاً ومعقوداً عليه في نص ومحتوى الوكالة، فإذا صدر التوكيل في تصرفات تجارية كان الموكل تاجراً فوكله في أعمال تجارية، أو وكله في عمل استثماري مثل أعمال المضاربة

---

1 قرار تمييز حقوق (70/120) الوارد في مجلة نقابة المحامين ص304

فيكون عقد الوكالة عندها عقداً تجارياً، وإذا كان في تصرف مدني فيكون مدنياً، وبناءً على ذلك فان الوكالة المدنية تختلف عن الوكالة التجارية، فيما يأتي: 1

1- في محل العقد، حيث أن محل الوكالة المدنية عمل مدني غير تجاري، وبالتالي يتحاكم بها في القانون المدني.

2- يغلب على الوكالة المدنية أنها عمل تطوعي يتم لمصلحة الموكل فقط، بينما في الوكالة التجارية فإنها تكون مهنة مقابل أجر أو ربح، وبالتالي تكون فيها مصلحة للطرفين وليس لمصلحة طرف وأحد فقط.

3- تكون الوكالة التجارية غالبا ذات طابع خارجي كعلاقة الفرد مع أفراد وشركات من خارج دولته، كما أنها قد تكون داخلية، كوكالة توزيع منتجات مصنع ألبان أو عصائر.

4- يباشر الوكيل في الوكالة التجارية أعمال وكالته على وجه الاستمرار وبشكل مستقل وفي منطقة نشاط معينة، ويتحمل الوكيل وحده المصروفات اللازمة للقيام بإدارة النشاط المخول له ممارسته، في حين لا يشترط في الوكالة المدنية أن تباشر على وجه الاستمرار والاستقلال أو في مكان محدد.

---

1 عمر، أشرف رسمي أنيس، (2012)، **مرجع سابق**. ص44.

الفرع الثاني: تمييز الوكالة التجارية عن عقد الامتياز التجاري (الترخيص)

تعرف الوكالة التجارية على أنها عقد يلتزم بمقتضاه شخص ودون أن يكون مرتبطا بعقد عمل، بالتفاوض أو بالتعاقد بصفة معتادة، بشأن عمليات تتعلق بعمليات بيع أو شراء، وبصفة عامة جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر أو منتج أو ممثل تجاري آخر الذي يلتزم من جهته بأدائه أجرة عن ذلك. 1

وعقد الامتياز التجاري (الفرنشايز) هو عقد يتم بين شخص يسمى المرخصFranchisor وشخص آخر يسمى المرخص له Franchisee بحيث يسمح أو يطلب من المرخص له أن يمارس خلال فترة معينة، عملاً معيناً تحت اسم معين يخص المرخص، أو مملوك له، أو مرتبط به. وبموجب ذلك فإن المرخص يمارس سيطرة ورقابة مستمرة خلال مدة الترخيص على الأعمال التي يقوم بها المرخص له، التي تشكل موضوع الترخيص. ويلتزم المرخص بتزويد المرخص له بكل ما يلزم لتأدية الأعمال موضوع الترخيص، ومساعدته في ذلك، وبالأخص (تنظيم عمل المرخص له، وتدريب موظفيه، والبضائع المستخدمة والإدارة)، مقابل أن يلتزم المرخص له خلال فترة الترخيص أن يدفع للمرخص أتعاب الترخيص والعمولات المستحقة نتيجة المبيعات التي يقوم بها المرخص له.2

---

1 الحديدي، ياسر سيد، (2006) **النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري**، دار الفكر العربي، عمان، ص44.

2 قايدي، نادية، (2005)، **عقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة**، أطروحة لنيل الدكتوراه في القانون الخاص، جامعة محمد الأول، وجدة، ص34.

وهناك العديد من الخصائص المتشابهة بين الوكالة التجارية وعقد الامتياز التجاري (الترخيص) منها:

1- أن كلا العقدين يقومان على فكرة الاعتبار الشخصي، وما يترتب على ذلك من نتائج انتهاء العقد في حالة وفاة أو إفلاس أو فقدان أهلية أحد العاقدين.

2- أن كلا العقدين يبرمان للمصلحة المشتركة للمتعاقدين، وما يترتب على ذلك من نتائج خاصة في مجال إنهاء العقد وأثاره.

3- الاستقلال القانوني الذي يتمتع به المتلقي في عقد الامتياز التجاري (الترخيص) أو الوكيل في عقد الوكالة التجارية.

وبالرغم من الاشتراك في بعض الخصائص، إلا أنه يمكن التمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد الامتياز التجاري (الترخيص) من خلال ما يلي: 1

1- يعد الوكيل مجرد وسيط فقط وعليه لا يتحمل أي أخطار مالية فيما يتصل بالعلاقة التي يدخل فيها، في حين أن المتلقي الذي يشتري سلعا لإعادة بيعها يتحمل كافة الأخطار التي قد تنجم عن إدارته للنشاط، فضلاً عن الأخطار المتعلقة بظروف السوق الذي يعمل به.

---

1 الحديدي، ياسر سيد، (2006) **مرجع سابق**، ص45.

2- لا يتلقى الوكيل أية مساعدة ولا يخضع لرقابة وإشراف دوري ومحكم من المانح ولا يدفع رسما للدخول في العلاقة بل أنه يحصل على عمولة على المبيعات في المنطقة المحددة له.

3- لا يتضمن عقد الوكالة أي نوع من نقل المعارف الفنية أو الإدارية أو التسويقية، وإن وجد فإنها لا تعدو أن تكون عنصرا ثانويا ومكملا.

4- لا يوجد أي سبب من الناحية التجارية للدفع نحو اختيار نظام الامتياز التجاري (الترخيص) بدل نظام الوكالة التجارية أو نظام الوكالة بالعمولة، حيث يمكن إدراج نفس المقتضيات المتعلقة بالتوزيع في كل من عقد الوكالة التجارية، أو عقد الوكالة بالعمولة أو عقد الامتياز التجاري، إلا أن ما يجعل الكفة تميل إلى عقد الامتياز هي الاعتبارات القانونية التي تميز هذا العقد بالنظر إلى العلاقة التي تنشأ والمدة التي ينصرف إليها. 1

والوكالة التجارية قد تتداخل في العمل مع عقد الامتياز التجاري (الترخيص) نظراً للتقارب بين طبيعة كل من العقدين خاصة في النشاط التوزيعي الانتقائي للسلع، حيث يعرف التوزيع الانتقائي بأنه اتفاق يلتزم بموجبه مورد، يرغب في الحفاظ على سمعة منتجاته، على تزويد موزع انتقاه انطلاقا من قدرته على توزيع المنتجات. 2

---

1 القايدي، نادية، (2005) **عقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة**، أطروحة لنيل الدكتوراه في القانون الخاص، جامعة محمد الأول، وجدة، المغرب. ص50.

2 العكيلي، عزيز، (2005). **شرح القانون التجاري**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن. ص 240.

ويتقارب عقد التوزيع الانتقائي وعقد الوكالة التجارية في كثير من الأمور، غير أنه في الواقع الأمر يوجد نقاط اختلاف مهمة تتمثل بالآتي:

1- فيما يتعلق بالشرط الحصري: فمكانة الشرط الحصري جوهرية وأساسية في عقد التوزيع الانتقائي، وتتجلى في منح الموزع منطقة جغرافية معينة يستأثر فيها بتوزيع المنتجات، وتتجلى أيضاً في عمليات الشراء التي تتم فيما بين طرفي العقد، وأحيانا قد ينتج هذا الشرط على مستوى التطبيق، وهو ما يسمى بالحصرية الترابية الفعلية حيث يتفرد موزع بعمليات إعادة البيع في منطقة معينة، فهي مجرد حالة ظرفية مؤقتة حيث يمكن الموزع رفع عدد الموزعين بانتقاء آخرين كلما انتقت الضرورة ذلك. 1

2- فيما يتعلق بالعلاقة التعاقدية: إن العلاقة التعاقدية التي تنشأ في التوزيع يحكمها وينظمها عقد إطار، على غرار عقد الامتياز (الترخيص)، فهي علاقة تنصرف إلى طابع مستدام تبنى على التعاون التجاري وعلى نوع من المراقبة التي يباشرها الموزع، وهذه الرقابة وهذا التعاون يختلفان تبعا لطبيعة المنتجات. حيث أن هناك تقارب كبير بين العقد التجاري وعقد الترخيص التجاري، ويعرف الترخيص التجاري بأنه (العقد الذي يتنازل بمقتضاه المرخِّص للمرخَّص له عن حق الاستعمال المنصب على الاسم التجاري أو العلامة التجارية، حيث يلتزم الأول بتقديم خدماته ومساعداته التقنية للمرخص له من أجل تسيير مقاولته، فهو ينتج نظام تعاون اقتصادي بين شركاء مستقلين فيجمع بذلك بين التبعية الاقتصادية والاستقلال القانوني)، فعقد

---

1 قايدي، نادية، المرجع السابق، ص96.

الترخيص قد يختلط بعقد الامتياز التجاري، خاصة وأنهما يتضمنان معا التنازل عن علامة أو شعار تجاريين، والتفرد المكاني أو التزويد الانفرادي. 1

أما في الأردن فإن المشرع لم ينظم عقد أو علاقة الوكالة من خلال تشريعات خاصة به، متبعاً بذلك النهج السائد في معظم دول العالم، الذي يستند على عدم الحاجة إلى هيكل تشريعي أو تنظيمي خاص بهذا النوع من العقود، حيث أن طبيعة العلاقة الناشئة بين الموكل والكيل تكون وليدة العقد المنظم لتلك العلاقة بين الطرفين. 2

ويرى الباحث أنه على الرغم من التقاء العقدين في هذه العناصر، فإن عقد الترخيص التجاري لا يقتصر غرضه على ربط العلاقة التجارية القائمة بين الطرفين فحسب، وإنما يتجاوزها إلى تغطية مجموع الخدمات الكفيلة بالتنمية المشتركة لكل من الموكل والوكيل، فهو لا يقف عند اعتباره وسيلة توزيع وإنما نظام للتنمية الاقتصادية والمالية للمؤسسات، وعلى هذا الأساس فإن الترخيص التجاري باستعمال الشعار الذي يعتبر عنصرا أساسيا لقيام شبكة الترخيص التجاري، لا يعتبر كذلك في عقد الامتياز التجاري. كذلك إذا كان التفرد المكاني شرطا لقيام عقد الامتياز التجاري، فإنه لا يدخل في البنود المميزة لعقد الترخيص التجاري

---

1 قايدي، نادية، المرجع السابق، ص93. نصت المادة 271 من قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980، على أن بعض أنواع الوكالة التجارية أ– وكالة العقود وعقد التوزيع وكالة العقود عقد يلتزم بموجبه شخص بأن يتولى على وجه الاستمرار وفي منطقة نشاط معينة، الحض والتفاوض على إبرام الصفقات لمصلحة الموكل مقابل اجر. ويجوز أن تشمل مهمته إبرام هذه الصفقات وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه".

2 زين الدين، صلاح (2010)، **الملكية الصناعية والتجارية**، عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع. ص40

على أن الفرق المميز لعقد الترخيص التجاري عن عقد الامتياز التجاري يكمن في كون الأول يقوم على نظام معين جوهري ومختبر، ومؤسس على خبرة ومهارة قابلة للانتقال (نقل المعرفة الفنية)، بينما عقد الامتياز التجاري يقوم على الترخيص لمشروع، أو عدة مشروعات أخرى ببيع المنتجات، أو تقديم الخدمات، وذلك بإتباع شكل معين ونظام تجاري معين يخص المشروع المملوك للمرخص.

الفرع الثالث: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد الشركة

يعرف العقد على انه " توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر قانوني، سواء كان هذا الأثر هو إنشاء التزام أو نقله أو تعديله أو إنهاءه"، وتعرف الشركة على أنها: "عقد يضع بمقتضاه شخص أو أكثر أموالهم أو عملهم أو هما معا لتكون مشتركة بينهم بقصد تقسيم الربح الذي ينشأ عنها". 1

ويرى البعض انه يمكن استخلاص العناصر الجوهرية التي تميز عقد الشركة عن عقد الوكالة التجارية وهي: 2

1- ضرورة وجود شريكين على الأقل، وهو الوضع ذاته بالنسبة للوكالة التجارية، حيث إن الموكل والوكيل يمكن اعتبارهما دائما بمثابة شريكين.

---

1 العكيلي، عزيز، (2005). **شرح القانون التجاري**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ص 240.

2 معلال فؤاد، (2001). **شرح القانون التجاري**، الطبعة الثانية، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء. ص240

2- التزام الشريكين بتقديم حصة عينية أو نقدية أو حصة عمل وهو ما يمثل نصيب كل منهما في أرباح الشركة، وهذا الوضع يمكن أن نجده أيضا في عقد الوكالة التجارية، على اعتبار أن الوكيل يمتلك جزء من مشروع الموكل، متمثلا في حق استعمال أموال الموكل أو التنمية التجارية أو البضائع يمده بها الموكل، وفي الوقت نفسه يقدم رأس المال اللازم للمشروع أو الجزء الأعظم منه.

3- ضرورة وجود نية حقيقية للمشاركة يعبر عنها بنية التعاون، وهو ما يمكن تصوره أيضا في مجال عقد الوكالة التجارية، حيث إن حماية أملاك الموكل وبيع السلع أو الخدمات تستلزم قيام هذا التعاون.

4- ضرورة أن تتوافر نية لاقتسام الأرباح وتحمل الخسائر، ويعد هذا شرطا جوهريا في عقود إنشاء الشركات، وهو الهدف الذي يسعى إليه الشركاء، ولكن في مجال عقد الوكالة التجارية فإن الوكيل لا تحمل قدر من الخسائر التي تلحق بالموكل. 1

وعليه فإن هذه العلاقة تشبه أية علاقة تعاقدية، فهي محكومة بشروط وبنود الاتفاق الموقع بين أطراف العقد، ومن هنا تبرز أهمية الاتفاقية أو عقد الوكالة التجارية باعتباره المرجع الأساسي لتنظيم حقوق والتزامات كل من الطرفين تجاه بعضهما بعضاً. والمعروف أن هذا العقد يقع تحت مظلة العقود التجارية من حيث كونه نشاطاً تجارياً تحكمه العديد من التشريعات، وفيما يلي عرض للتشريعات الأردنية والكويتية التي ينبغي على الموكل والوكيل

1 معلال فؤاد، المرجع السابق، ص 241.

مراعاتها في عقود الوكالة التجارية، آخذين بعين الاعتبار أن هناك تشريعات أخرى خاصة واجبة التطبيق حسبما هو عليه الحال وفقاً لكل عقد أو علاقة على حده. 1

الفرع الرابع: تمييز عقد الوكالة التجارية عن عقد العمل

يعرف عقد العمل بأنه: "عقد يلتزم بمقتضاه أحد طرفيه بأن يقدم للآخر خدماته الشخصية لأجل محدد أو من أجل أداء عمل معين في نظير أجر يلتزم هذا الآخر بدفعه".2

ومن خلال هذا التعريف يلاحظ إغفال عنصر مهم من العناصر المكونة له وهو عنصر التبعية، الذي يميز عقد العمل ويعطيه خصوصيته التي تميزه عن غيره من العقود التي ترد على العمل، وعليه ففي حالة وجود عنصر التبعية نكون أمام علاقة عمل وفي غيابها نكون أمام علاقة وكالة تجارية، واللجوء إلى هذا المعيار يقضي على كل غش أو

---

1 زين الدين، صلاح، مرجع سابق، ص41، وهذه القوانين منشوره في الجريدة الرسمية، العدد 4389 تاريخ 1-11-1999، ص 4299. وقد كان العمل في الأردن وفلسطين قبل صدور هذا القانون بموجب قانون العلامات الفارقة (العثماني) الصادر بتاريخ 29 شعبان سنة 1305 هـ. والتشريعات الأردنية التي تحكم هذه العلاقات هي: (القانون المدني الأردني رقم (43) لسنة 1976. وقانون التجارة رقم 12 لسنة 1966. وقانون العمل الأردني رقم 8 لسنة 1966 وتعديلاته لسنة 1997و 1999و 2001 و 2002. وقانون الشركات رقم 22 لسنة 1997 و تعديلاته لسنة 2002. وقانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001). أما التشريعات الكويتية فهي: القانون رقم 36 لعام 1964 الخاص بتنظيم الوكالات التجارية. وقانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 والذي بدا العمل به اعتبارا من 25 فبراير سنة 1981).

2 الحديدي، ياسر سيد، مرجع سابق، ص38. وعرفت المادة (2) من قانون العمل الأردني عقد العمل بأنه: "اتفاق شفهي أو كتابي صريح أو ضمني يتعهد العامل بمقتضاه أن يعمل لدى صاحب العمل وتحت إشرافه أو إدارته مقابل أجر.ويكون عقد العمل لمدة محدودة أو غير محدودة أو لعمل معين أو غير معين".

تحايل من قبل أطراف العقد لتكييفه، فضلاً عن هذا أن المتلقي في علاقة الوكالة قد يكون شخصا طبيعيا يمتلك محلا يمارس فيه نشاطه التجاري، أو قد يكون شخصا معنويا كالشركة أو مؤسسة أو خلافه، أما العامل فلا يصلح إلا أن يكون شخصا طبيعيا. ويشترك العقدين (عقد الوكالة التجارية وعقد العمل) في أن محل العقدين هو العمل، ولكن أوجه الاختلاف بينهما تكمن في أن العلاقة التي تربط العامل بصاحب العمل في عقد العمل هي محكومة بعلاقة تابع بمتبوع، أما في عقد الوكالة التجارية فان الوكيل لا يعمل بإشراف موكله.[1]

وهذا ما يتفق مع نص المادة (81) قانون التجارة الأردني رقم (12) لسنة 1966، حيث جاء انه " في المواد التجارية يستحق الوكيل الأجر في جميع الأحوال ما لم يكن هناك نص مخالف، وإذا لم يحدد هذا الأجر في الاتفاق فيعين بحسب تعريفة المهنة أو بحسب العرف أو الظروف".[2]

كما أن العامل لا يعتبر نائباً عن رب العمل في عقد العمل، في حين أن الوكيل في عقد الوكالة التجارية يعتبر نائبا عن الموكل إذا كان يعمل باسمه، إضافة إلى ذلك فأن عقد العمل: [3]

---

1 الحديدي، ياسر سيد، (2006) **مرجع سابق**، ص53.

2 قانون التجارة الأردني رقم (12) لسنة 1966

3 بدر، جمال مرسي، (2004)، **النيابة في التصرفات القانونية**، دار النهضة العربية، القاهرة. ص105

1- هو عقد مستمر ولا ينتهي بوفاة صاحب العمل، في حين أن عقد الوكالة التجارية غير مستمر وهي تنتهي بوفاة احد طرفي عقد الوكالة التجارية (الموكل أو الوكيل).

2- أن عقد العمل هو لازم وذلك على العكس من عقد الوكالة التجارية فانه غير لازم.

الفصل الأول

إنشاء عقد الوكالة التجارية وطبيعته القانونية

المبحث الأول: إنشاء عقد الوكالة التجارية

تم تناول المبحث الأول تحت عنوان إنشاء عقد الوكالة التجارية، وذلك من خلال مطلبين تم في المطلب الأول التحدث عن أركان عقد الوكالة التجارية، وفي المطلب الثاني تم بيان التزامات طرفي عقد الوكالة التجارية. وذلك من خلال استعراض ذلك وعلى النحو الآتي:

المطلب الأول: أركان عقد الوكالة التجارية وأنواعها

وبما أن عقد الوكالة التجارية يعتبر عقداً تجارياً، فانه لا بد من أن تتوافر فيه الأركان اللازمة لذلك، وتشمل هذه الأركان بعض الأمور التي تترتب على طرفي العقد، وهي كالآتي:

أولا: الرضا والأهلية التجارية:

الركن الأول من أركان الوكالة التجارية هي الرضا والأهلية في ما يصدر من طرفي العقد المتعاقدين والذي يدل على توجه إرادتهما الباطنة لإنشاء العقد وإبرامه، وتعرف تلك الإرادة الباطنة بواسطة اللفظ أو القول أو ما يقوم مقامه من الفعل أو الإشارة أو الكتابة، وهذه الصيغة هي الإيجاب بإثبات الفعل الخاص الدال على الرضا من الموكل، كقوله: وكلتك أو فوضتك في

كذا، أو بما يُشْعِر برضاه وقبول الوكيل، كقوله: قبلت، أو بعدم رد الوكالة. لذلك" لا تصح الوكالة التجارية إلا بالإيجاب والقبول؛ لأنه عقد تعلق به حق كل وأحد منهما بصدور ما يدل على التراضي من كلا الجانبين بإنشاء التزام بينهما، وهي نفس الأهلية اللازمة للأعمال المدنية، وبالإضافة إلى الأهلية فإنه لا بد من تراضي الطرفين على ماهية التصرف القانوني الموكل به.1

وقد سار قرار محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية رقم 2002/2308 تاريخ 2002/10/9، على اعتبار البينات من حق الخصوم لأن قواعد الإثبات ليست من النظام العام لأنها وضعت لحماية الخصوم وعليه من الجائز قبول البينة الشخصية إذا لم يعترض الخصم على ذلك. والإثبات في المواد التجارية لا يخضع للقواعد الموضوعة للعقود المدنية. وهو ما قررته المادَّة 51 من القانون التجاري التي تنص على انه: لا يخضع إثبات العقود مبدئياً للقواعد الحصرية الموضوعة للعقود المدنية، فيجوز إثبات العقود المشار إليها بجميع طرق الإثبات مع الاحتفاظ بالاستثناءات الواردة في الأحكام القانونية الخاصة.2

ثانيا: المحل:

حسب ما ورد في تعريف الوكالة التجارية بأنها عقد يقيم به الموكل شخصا آخر مقام نفسه في مباشرة تصرف قانوني، فانه يجب أن يكون المحل (العمل الموكل به) عملاً

---

1 معهد الدراسات المصرفية الكويتي، (2014)، نشرة توعوية، دولة الكويت، السلسلة السابعة – العدد الرابع. ص1-5

2 قرار محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية رقم 2002/2308 تاريخ 2002/10/9.

مشروعاً وجائزاً ومعيناً وكذلك الاتفاق على الأجرة أو العمولة، وبذلك يكون لهذا الركن شروط لا بد من توفرها: 1

1− يجب أن يكون التصرف محل الوكالة معلومًا للوكيل مثل أن يوكِّله في بيع أو شراء سيارة، فيجب أن يبين نوعها وسنة صنعها والموديل حتى لا تلتبس بغيرها.

2− أن يكون هنا التصرف جائزًا أي حلالا وليس حرامًا، فلا تجوز الوكالة في قتل إنسان معصوم الدم، ولا في شرب الخمر.

ثالثا: السبب:

يجب أن يكون السبب موجودا ومشروعا وغير مخالف للقانون والنظام العام والآداب، أي كل ما جاز التصرف فيه للموكل والوكيل، مما يقبل النيابة فيه، ويشترط أن يكون الموكل فيه معينا ولو من بعض الوجوه.2

أما **أنواع عقد الوكالة التجارية** فأنه تندرج تحتها أنواع مختلفة، وإن كانت تتمثل بصفة أساسية في وكالة العقود والوكالة بالعمولة والتمثيل التجاري، وفيما نبذة عن أنواع الوكالات التجارية:

---

1 عمر، أشرف رسمي أنيس، (2012)، **الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون**، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين. ص26

2 مركز معلومات التجارة، (2005)، **نشرة عن عقد الوكالة التجارية**، مصر، متوفر على الموقع الالكتروني، http://www.tic.org.eg/docs/std_franchize.pdf

أولا: وكالة العقود:

وهي الصورة الأولية للوكالة التجارية حتى إن البعض يعتبر الوكالة التجارية هي وكالة العقود، وفيها لا يقتصر دور وكيل العقود على مجرد تقريب العميل من الموكل، وإنما يتعدى ذلك إلى وجوب إبرام العقد. لكن الذي سار عليه الأغلب ممن تكلموا عن الوكالة التجارية أنهم اعتبروا وكالة العقود صورة من صورها، حيث أن وكالة العقود هي: (عقد يلتزم بمقتضاه شخص بان يتولى على وجه الاستمرار وفي منطقة نشاط معينة الترويج والتفاوض وإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه مقابل أجر، ويجوز أن تشمل مهمته تنفيذها باسم الموكل ولحسابه).1

ويباشر وكيل العقود عمله على وجه الاستقلال وهو يتحمل كافة مصاريف إدارة نشاطه ولا يجوز له أن يكون وكيل لأكثر من منشأة تمارس ذات النشاط وفي ذات المنطقة ما لم يتفق على غير ذلك، وكذلك لا يجوز للموكل أن يكلف أكثر من وكيل عقود في منطقة واحدة وعن نشاط واحد.2

وفي هذه الحالة فإن وكيل العقود عند إبرام العقد مع العميل لحساب الموكل، إنما يفعل ذلك باسم الموكل لا باسمه الشخصي – شأنه في ذلك شأن الوكيل العادي، ومن ثم فإن

---

1 أحمد، عبد الفضيل، (2010)، **العقود التجارية**، دار الفكر والقانون، القاهرة، مصر. ص91

2 مخلوف، حنان عبدالعزيز، (2011)، **مرجع سابق**. ص102-103

آثار العقد تذهب مباشرة إلى الموكل لا إلى الوكيل، فالعلاقات الناشئة عن العقد تقوم بين الموكل والعميل مباشرة، أي أن العميل يستطيع أن يطالب الموكل بتنفيذ جميع الالتزامات الناشئة عن العقد، فإذا أصيب العميل بضرر من جراء شراء سلعة معينة أو استفادته من خدمات تحمل العلامة التجارية للموكل، يستطيع هذا العميل أن يرجع إلى الموكل طبقا لأحكام المسؤولية العقدية. 1

إلا أن هذه المسألة من الناحية العملية ليست بهذه السهولة بالنسبة للعميل، ذلك أن الموكل في هذه النوعية من الوكالات التجارية عادة ما يتفق مع الوكيل على ضمان التنفيذ، وخاصة عندما تقوم الوكالة بين المنتج أو التاجر الموجود في الخارج وبين وكيل العقود في الداخل.

ويستطيع العميل أن يرجع إلى الموكل على الرغم من البعد بينهما؛ أي بين الموكل والعميل، وذلك من خلال نظرية الاشتراط لمصلحة الغير، ومقتضى تبني هذه النظرية أن يكون أمام العميل مدينان للحصول على تعويض عن الضرر الذي أصابه، إذا ما اشترى سلعة أو خدمة من المرخص له بالكيفية التي يكون عليها عقد الامتياز التجاري، وهذان المدينان هما الموكل والوكيل، إذ يستطيع العميل أن يرجع على الموكل تطبيقا لأحكام العقد المبرم بينهما، كذلك يستطيع أن يرجع إلى الوكيل ذلك أن الوكيل، وبمقتضى شرط الضمان قد ارتضى باختياره أن يضمن تنفيذ التزام العميل في مواجهة الموكل، كما أنه ارتضى

1 الحديدي، ياسر سيد، مرجع سابق، ص31.

باختياره أن يقوم بحسن تنفيذ العقد في مواجهة العميل، فيصبح الوكيل في حكم المشترط، والموكل في حكم المتعهد، والعميل في حكم المنتفع. 1

ووكالة العقود هي وكالة نيابية أي يتعاقد فيها الوكيل نيابة عن الموكل وباسمه ولحسابه، وهذا المعنى للوكالة التجارية، أي العقود وهو المستَقر عليه لدى الفقهاء ورجال القانون المختصين في الميدان التجاري، ومن الأمثلة على وكالة العقود: وكالات التأمين بكافة صوره ومجالاته، حيث يقوم وكيل العقود بالبحث عن مستأمنين يرغبون في التأمين لدى الشركات التي يعملون لحسا بها، لكن يشرط أن يكونوا مستقلين بعملهم غير تابعين للشركة بشكل مباشر، وإلا كانوا موظفين لدى هذه الشركة.2

وتعتبر وكالة العقود من العقود التي يلتزم بموجبها شخص بأن يتولى القيام بتأدية نشاط في منطقة جغرافية محددة، وإبرام الصفقات لمصلحة الموكل مقابل اجر يتم الاتفاق عليه، ويجوز أن تشمل مهمته إبرام هذه الصفقات وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه، وذلك بان يتعهد الوكيل المحلي بموجب هذا العقد بأن يروج نشاط الموكل التجاري بشكل مستمر في المنطقة، وأن يبرم الصفقات باسم الموكل بكامل الأتعاب، ويجب أن يكون العقد خطياً ويجب أن يشمل المنطقة المشمولة وأتعاب الوكيل ومدة الوكالة والمنتج أو الخدمة موضوع الوكالة

---

1 أرشيد، لانا، مرجع سابق، ص71.

2 قزمان، منير، (2009)، **الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء**، دار الفكر الجامعي، مصر. ص153

وأي علامات تجارية ذات صلة، ويجب ألا تقل مدة العقد عن خمس سنوات إذا كان الوكيل مطالباً بإنشاء معارض أو ورش أو منشآت مخازن. 1

ثانيا: الوكالة بالعمولة:

يتم تحديد العلاقة بين الوكيل والموكل، بحيث يكون الأول وكيلا بالعمولة لدى الأخير، أي أن الفيصل في تحديد العلاقة بينهما هو عقد الوكالة بالعمولة والتي هي صورة من صور الوكالة التجارية، وتسري عليها الأحكام العامة للوكالة التجارية، وُتعرف أنها: "عقد يلتزم بموجبه الوكيل أن يقدم باسمه بتصرف قانوني لحساب الموكل في مقابل اجر، أي انه عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل أن يجري باسمه تصرفًا قانونيًا لحساب الموكل مقابل أجر أو عمولة. 2

وبمقتضى عقد الوكالة بالعمولة فإن الوكيل يلتزم بأن يقوم بإبرام تصرف قانوني باسمه لحساب الموكل في مقابل أجر، فالوكالة بالعمولة عمل من أعمال التوسط، إذ يتوسط الوكيل بالعمولة بين طرفين كالمنتج والموزع أو البائع والمشتري أو الناقل والشاحن، فيقوم الوكيل بإبرام العقد مع الغير باسمه الشخصي ولكن لحساب موكله، مما يؤدي إلى تداول

---

1 قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 والذي بدا العمل به اعتبارا من 25 فبراير سنة 1981. وعرفت المادة (271) من قانون التجارة الكويتي وكالة العقود بانها " عقد يلتزم بموجبه شخص بأن يتولى على وجه الاستمرار وفي منطقة نشاط معينة، الحض والتفاوض على إبرام الصفقات لمصلحة الموكل مقابل اجر".

2 القليوبي، سميحة، (1999)، **الموجز في القانون التجاري**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر. ص356.

المنتجات والبضائع والثروات وزيادة حركتها خلال رحلتها من المنتج الأول إلى المستهلك الأخير، فهو يقدم خدمة جيدة إلى التجار ولا سيما في مجتمع التجارة الدولية [1].

إن الوكالة بالعمولة هي وكالة تجارية وان ما يميزها عن وكالة العقود، هو أن الوكيل بالعمولة يجري العقد باسمه الشخصي ويلتزم بنقل آثاره إلى الموكل الذي يرتبط معه بعقد الوكالة بالعمولة، فهو طرف أصيل في التعامل، ويفضي ذلك إلى ترتب آثار النيابة في علاقة الوكيل بالغير، وهذا بخلاف وكيل العقود ا لذي يجري العقود باسم الموكل ولحسابه ولا يتحمل أي مخاطر قد تنجم عن الصفقة.[2]

وبموجب هذا العقد فإن آثار الأعمال التي يقوم بها الوكيل بالعمولة تنصرف إليه شخصيا وليس إلى الموكل، وذلك بخلاف الوكالة العادية، فالوكيل بالعمولة هو الذي يصبح دائنا أو مدينا للغير الذي تعاقد معه باسمه الشخصي، وكأنه قد أجرى التصرف لحسابه الخاص، إلا أن الوكيل بالعمولة يلتزم – وبمقتضى عقد الوكالة بالعمولة ذاتها – بنقل آثار

---

1 هليل، منير علي، (2011). **مبادئ القانون التجاري الاردني والقانون التجاري الكويتي والبحريني**. دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ص252.

2 أبو فضة، مروان محمد، (2009)، عقد الوكالة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، **مجلة الجامعة الإسلامية**، المجلد 1، العدد 2. ص814-835.

التصرف الذي يجريه إلى الموكل، وذلك بمقتضى عقد مستقل عن العقود التي يبرمها الوكيل بالعمولة مع الغير.1

والوكالة بالعمولة عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل بأن يجري باسمه تصرفا قانونيا لحساب الموكل، والوكيل بالعمولة يتعاقد باسمه الشخصي ولحساب الموكل فهو يظهر في العقد بصفته أصيل ولا يظهر صفته كوكيل، ولذلك فهو يتعرض لمخاطر خاصة جعلت المشرع يمنحه إمتيازات خاصة لاستيفاء حقوقه قبل الموكل.2

والوكيل بالعمولة الذي يتعاقد باسمه الخاص ويكتسب الحقوق الناتجة عن العقد ويكون ملزماً مباشرة نحو الأشخاص الذين تعاقدوا معهم كما لو كان العمل يختص به شخصياً ويحق لهؤلاء الأشخاص أن يحتجوا في مواجهته بجميع أسباب الدفع الناتجة عن علاقتهم الشخصية به ولا يحق لهم أن يخاصموا الموكل مباشرة، أما علاقات الموكل بالوكيل بالعمولة أو بدائنيه فتسري عليها قواعد الوكالة. 3

---

1 هليل، منير علي، (2011). **مبادئ القانون التجاري الأردني والقانون التجاري الكويتي والبحريني**. دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان. ص252

2 مخلوف، حنان عبدالعزيز، (2011)، **مرجع سابق**. ص102 وقد عرفت المادة (287) في الفقرة ب- من قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 والذي بدا العمل به اعتبارا من 25 فبراير سنة 1981. الوكالة بالعمولة بأنها "عقد يلتزم بموجبه الوكيل بأن يقوم باسمه بتصرف قانوني لحساب الموكل في مقابل اجر".

3 أورد المشرّع الأردني تعريفاً للوكيل بالعمولة، وذلك في المادتين (87) و (88) من قانون التجارة الأردني رقم (12) لسنة 1966، والمنشور في الجريدة الرسمية، العدد رقم 1910، تاريخ 1966/3/30، ص472. وتنصان على ما يلي: " الوكيل بالعمولة هو الذي يأخذ على نفسه أن يعقد باسمه الخاص ولكن لحساب موكله بيعاً وشراءً وغيرهما من العمليات التجارية مقابل عمولة،

إن طبيعة علاقة التوزيع التي يكون الوكيل المحلي بموجبها هو موزع منتجات الموكل في منطقة محددة مقابل نسبة مئوية من الأرباح، حيث تحكم وكالات التوزيع بنفس القواعد العامة مثل وكالات العقود إذا كان الموزع هو الموزع الوحيد للبلد بكاملة. توفر هذه القواعد الحماية لكلا النوعين من الوكلاء، وتم النص على الإجراءات الوقائية التالية:1

1- يجب تسجيل الوكالات التجارية لكي تكون قابلة للتنفيذ.

2-القانون الكويتي هو القانون الحاكم في الأمور المتعلقة بالسياسة العامة.

3- لا يجوز للموكل أن ينهي العقد بدون إثبات مخالفة الوكيل للعقد. وإلا فإن الموكل سيكون مسئولاً عن دفع تعويض إلى الوكيل.

4- لا يجوز للموكل أن يرفض تجديد عقد الوكالة عند انتهاء مدته بدون دفع تعويض عادل إلى الوكيل عن عدم التجديد إذا أثبت الوكيل أنه لم يرتكب أي مخالفة وأن أنشطته أدت إلى الترويج الناجح لمنتجات الموكل.

5- يجوز للوكيل أن يقاضي كل من الموكل وأي وكيل جديد قد يعينه الموكل في دولة الكويت إذا ثبت أن إنهاء الوكالة هو نتيجة لتآمرهما معاً.

---

1 المادة (286) من قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 والذي بدا العمل به اعتبارا من 25 فبراير سنة 1981.

وعليه فإن الوكيل بالعمولة هو الذي يسأل عن عدم تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد المبرم بينه وبين العميل، ومنها التزامه بتعويض الأخير عن أي ضرر يصيبه من جراء هذا العقد، فإذا اشترى العميل سلعة تحمل علامة تجارية للموكل من الوكيل بالعمولة وسببت له ضررا أو كان بها عيب خفي، أو إذا قدم الوكيل خدمات الموكل للعميل وأصيب الأخير بضرر فإن الوكيل هو الذي يسأل في هذه الحالات.1

ثالثا: التمثيل التجاري:

هو عقد يتم بموجبه تفويض الغير في بعض شئون تجارته فقط، ويعتبر ممثلا تجاريا كل من كان مفوضا من قبل التاجر بمقتضى عقد عمل للقيام باسم التاجر بأعمال تتعلق بتجارته سواء أكان متجولا أو في محل التاجر أو في أي مكان آخر. ويكون التاجر مسؤولا عما قام به ممثله من معاملات وما أجراه من عقود، وذلك في حدود التفويض المخول له من قبل التاجر، ويجوز الممثل أن يكون مفوضا من عدة تجار ويعتبرون جميعا متضامنين فيما يتعلق بحالات الرجوع في مسؤولية المتبوع. ووفق ما يلي:2

---

1 أرشيد، لانا، (2001). **التكييف القانوني لعقد الفرنشايز**، القانون والقضاء، مجلة قانونية يصدرها ديوان الفتوى والتشريع، وزارة العدل، فلسطين، العدد الرابع. ص71

2 قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 والذي بدا العمل به اعتبارا من 25 فبراير سنة 1981. كما ورد في المادة (297) من قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 انه " يعتبر ممثلا تجاريا كل من كان مكلفا من قبل التاجر بالقيام بعمل من أعمال تجارته، سواء كان متجولا أو في محل تجارته أو في أي محل آخر ويرتبط معه بعقد عمل. والممثل التجاري هو فرد أو كيان كويتي يعين من قبل شركة أجنبية طبقاً لعقد رسمي "عقد تمثيل تجاري " لتمثيل مصالحها التجارية في دولة الكويت. نطاق صلاحية الممثل التجاري يكون عادة أكثر محدودية من الصلاحية الممنوحة للوكيل. يجوز أن يدفع إلى الممثل التجاري أتعاب محددة

1- يكون التاجر مسؤولا عما قام به ممثله من معاملات وما أجراه من عقود وذلك في حدود التفويض المخول له من قبل التاجر.

2- وإذا كان الممثل مفوضا من عدة تجار، فالمسؤولية تترتب عليهم بالتضامن.

3- وإذا كان الممثل مفوضا من قبل شركة كانت الشركة مسؤولة عن عمله وترتبت مسؤولية الشركاء تبعا لنوع الشركة.1

ويرى الباحث مما تقدم اكتساب أطراف الوكالة التجارية صفة التاجر، حيث أن هذه الوكالة تنعقد بين التجار فقط سواء أكان الوكيل التجاري شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً، كما أن طبيعة الأعمال التي يقوم بها الوكيل هي أعمال تجارية بحتة وتتنوع هذه الأعمال وتختلف تبعاً لاختلاف طبيعة النشاط التجاري الذي يمارسه.

بانتظام أو عمولة أو نسبة مئوية من الأرباح. تحكم واجبات والتزامات الممثلين التجاريين بالمواد رقم 297 – 305 من قانون التجارة عند تنفيذ المستندات نيابة عن الشركة الأجنبية، يجب أن يوقع الممثل التجاري باسمه، وكذلك اسم الشركة الأجنبية ويبين أنه ممثل تجارى. وتكون الشركة الأجنبية مسئولة عن كافة أعمال والتزامات الممثل التجاري طالما أنه تم القيام بها وتحملها ضمن نطاق التمثيل. على النقيض من عقد الوكالة، لا يمكن تسجيل عقد التمثيل التجاري لدى وزارة التجارة والصناعة.

1 نصت المادة (86) من قانون التجارة الأردني رقم (12) لسنة 1966، على "إن الممثلين التجاريين يعدون تارةً كمستخدمين وتارةً بمثابة وكلاء عاديين بحسب ما يدل عليه العقد من ارتباطهم أو استقلالهم في العمل .ولكن يحق لهم في كل حال عند فسخ العقد ولو كان هذا الفسخ لسبب غير تعسفي أن يستفيدوا من مهلة الإنذار المسبق المقررة قانوناً أو عرفاً شرط أن يكون التمثيل التجاري مهنتهم الوحيدة، وإذا كان الممثل التجاري وكيلاً لبيوت تجارية متعددة وله مكاتب وهيئة ومستخدمين وإدارة ونفقات عامة يجوز معها اعتباره صاحب مشروع حقيقي للتمثيل التجاري فيصبح هو نفسه تاجراً ".

المطلب الثاني: التزامات طرفي عقد الوكالة التجارية

الفرع الأول: الالتزامات المترتبة على الوكيل

إن الوكيل التجاري يمارس أعمال الوكالة التجارية الممنوحة له، مع الالتزام بما يلي:[1]

1- العمل على توفير المنتجات سواء كانت سلع أو خدمات والتي تحتاجها الوكالة التجارية الممنوحة له، وذلك بشكل دائم وكاف وبأسعار معقولة، وكذلك الحال بالنسبة للسلع التي تحتاج إلى قطع غيار وذلك شريطة استمرار توافر هذه القطع في بلد الإنتاج.

2- العمل على توفير ورش الصيانة والتصليح التي تحتاجها المنتجات سواء كانت سلع أو خدمات والتي هي محل الوكالة وبتكاليف معقولة.

3- الاحتفاظ بجميع المستندات التي توضح أسعار المنتجات من مصادرها الأصلية، بالإضافة إلى الاحتفاظ بكافة المستندات الخاصة بانتفاعه بالوكالة التجارية.

4- في حال انتهاء الوكالة التجارية فان التزامات الوكيل أو الموزع تستمر لمدة ثلاثة أشهر من تاريخ انتهائها والى حين تعيين وكيل أو موزع جديد أيهما اقرب.

---

1 معهد الدراسات المصرفية الكويتي، (2014)، نشرة توعوية، دولة الكويت، السلسلة السابعة – العدد الرابع. ص1-5

5- التقيد بدليل التشغيل وإجراءات العمل ومتطلبات ومعايير ضبط الجودة ومعايير متطلبات السرية وقوائم المزودين المعتمدين والمواد الخام والموارد وقواعد الفحص والكشف وغيرها، إذ يعتبر التقيد بمتطلبات أنظمة الموكل عاملاً مهماً للحصول على أفضل الفوائد من الفرص التجارية المتوافرة بموجب اتفاقية الوكالة التجارية، بالإضافة إلى كونه العامل الرئيسي لنجاح الوكيل، فلا تتوقف أهمية التقيد بتلك الأنظمة على زيادة دخل كل من الطرفين فحسب، وإنما تتعدى ذلك لتسهم في تأسيس قاعدة عملاء جيدة وضمان حصة من السوق، وهما أمران يعتمدان بشكل كبير على حدود هذا الالتزام والتقيد بها. 1

6- يجب أن تتضمن نصوص اتفاقية الوكالة التجارية تحديداً للثمن الذي سوف يدفعه الموكل إلى الوكيل، إضافة إلى تحديد طريقة الدفع وأسلوبه، ويعد أمر معرفة الثمن المطلوب دفعه من أهم الأمور الواجب على الوكيل تفحصها وأخذها بعين الاعتبار قبل اتخاذ القرار بقبول الوكالة، وهناك طرق مختلفة لتحصيل أو تأدية الثمن، ويمكن أن تأخذ شكل الدفع النقدي الفوري أو أن تأخذ شكل دفعات نقدية مستمرة ومتعددة، أو أن تشمل كلا النوعين، وفي جميع الأحوال ينبغي أن تحدد اتفاقية الوكالة كافة الدفعات، أو التعويضات المالية التي سيدفعها الموكل للوكيل بما فيه الثمن الأولي أو ما يعرف بثمن الدخول في الاتفاقية لمنح

---

1 سبيل، جلول، (2001) **عقد الوكالة التجارية: موجبات الفرقاء**، الجزائر: مكتبة صادر الحقوقية. ص20

الوكالة، ودفعات التعويضات المستمرة أو ما يسمى ثمن الدعاية والتسويق والضمانات والكفالات وأية دفعات أخرى. 1

الفرع الثاني: الالتزامات المترتبة على الموكل

هناك مجموعة من الالتزامات التي ترتب على الموكل منها:

1- السماح للوكيل باستعمال المواد التجارية المحددة في اتفاقية الوكالة تعد الوكالة التجارية الممنوحة من الموكل إلى الوكيل باستعمال المواد التجارية موضوع الوكالة جوهر الاتفاقية، حيث تشكل هذه الوكالة مجموعة الحقوق التي تمكن الوكيل العمل بالمواد التجارية موضوع الوكالة، ومن ناحية أخرى تمنح حقوق الملكية الفكرية، الموكل ميزة تنافسية على غيره ممن لا يستطيعون استعمال هذه الحقوق، ووفقا لهذا المفهوم، فإن أي إضعاف لهذه الحقوق من شأنه أن يقلل من الميزة التنافسية للوكيل. وبناءاً على ذلك فإنه ينبغي إيراد كافة حقوق الملكية الفكرية، كالعلامات التجارية، والنماذج الصناعية، وبراءات الاختراع بشكل واضح،

1 جلول، سيبل، مرجع سابق، ص21. وقد نصت المادة (81) من قانون التجارة الأردني رقم (12) لسنة 1966 على انه "في المواد التجارية يستحق الوكيل الأجر في جميع الأحوال ما لم يكن هناك نص مخالف، وإذا لم يحدد هذا الأجر في الاتفاق فيعين بحسب تعريفة المهنة أو بحسب العرف أو الظروف". كذلك نصت المادة 277 من قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 على انه "يلتزم الموكل بأداء الأجر المتفق عليه للوكيل. ويجوز أن يكون هذا الأجر نسبة مئوية من قيمة الصفقة وتحتسب هذه النسبة على أساس سعر البيع إلى العملاء ما لم يتفق على غير ذلك.

كما ينبغي إيراد الأسرار التجارية، والمعرفة الفنية، وبيانات التصنيع، ومعلومات العمل بشروط عامة، أو تضمين إشارة في الاتفاقية على وجودها في وثائق أخرى، ومجموعة الإرشادات الأخرى، وعلى الموكل أن يحدد بدقة الحقوق هذه وطريقة استخدامها من قبل الوكيل، ويجوز تحديد ذلك في اتفاقية الوكالة التجارية ذاتها بما فيها الملاحق والوثائق المساندة لها. 1

2- شرح وإيصال المواد التجارية موضوع الوكالة التجارية إلى الوكيل بشكل كاف لتشغيله، حيث إن قيام الموكل بتطوير المواد التجارية المحددة في اتفاقية الوكالة وإعطاء الوكيل رخصة لاستعمالها، لا يعد كافياً لتشغيله، وإنما يتوجب على الموكل أن يزود الوكيل بدليل التشغيل (Operational Manual) ليتمكن الوكيل من الاستفادة بشكل فعال من المواد التجارية موضوع الوكالة التجارية، كذلك يجب تقديم التدريب والدعم اللازمين بشكل مستمر لضمان نقل موضوع الوكالة إلى الوكيل بشكل كفؤ، فضلا عن الالتزام بنقل التكنولوجيا. 2

---

1 الكندري، محمود احمد، (2006). **أهم الإشكاليات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري**، منشور على الموقع الالكتروني .7 http://www.arablawinfo.com.

2 الكندري، محمود احمد، مرجع سابق. ص7

المبحث الثاني: الطبيعة القانونية لعقد الوكالة التجارية

تم تناول المبحث الثاني تحت عنوان الطبيعة القانونية لعقد الوكالة التجارية، وذلك من خلال مطلبين تم في المطلب الأول بيان مدى اعتبار عقد الوكالة التجارية عقد مقاولة، وفي المطلب الثاني بيان مدى اعتبار عقد الوكالة التجارية عقد وكالة بالعمولة. وذلك من خلال استعراض ذلك وعلى النحو الآتي:

المطلب الأول: مدى اعتبار عقد الوكالة التجارية عقد مقاولة

يتفق عقد الوكالة التجارية وعقد المقاولة من حيث ورودهما على العمل الذي يؤديه الوكيل أو المقاول لمصلحة الغير، ولكنهما يختلفان في أن العمل في عقد الوكالة التجارية هو تصرف قانوني، والأصل فيها أن لا تكون بأجر، وإذا كانت بأجر هذا الأجر فإن يخضع لتقدير القاضي، كما أن عقد المقاولة هو عقد لازم، في حين أن عقد الوكالة التجارية عقد غير لازم من حيث الأصل والمبدأ، كما أن الوكيل في عقد الوكالة التجارية ينوب عن الموكل إذا كان يعمل باسمه، في حين أن المقاول في عقد المقاولة لا يعمل إلاّ باسمه فقط.[1]

كذلك فأن الوكالة التجارية تنتهي بموت احد طرفي الوكالة الوكيل أو الموكل، في حين أن عقد المقاولة لا ينتهي بموت أحد طرفيه، إلاّ إذا كانت شخصية المقاول في عقد

---

1 الأحمر، كنعان، (2003). **ترخيص العلامات التجارية وعقود الامتياز**، بحث مقدم إلى ندوة الويبو الوطنية حول العلامات التجارية التي تنظمها المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو)، دمشق، 22 و23 كانون الأول، 2003، ص8.

المقاولة محل اعتبار حسب نصوص العقد. هذا وقد تلتبس الوكالة بالعقود التي تبرم مع أصحاب المهن الحرة كالطبيب، والمهندس المعماري، وذلك لأن محل هذه العقود عمل مادي يمتاز بأنه عمل فكري، ولذلك فهذه العقود عقود مقاولة، وقد تختلط الأعمال المادية مع التصرفات القانونية في عقد واحد، ولذلك تكون العبرة بالغالب، فالعقد مع المحامي يغلب فيه عنصر التوكيل، في حين أن العقد مع المهندس المعماري عقد مقاولة، لأن التصرفات القانونية تعتبر تبعاً للأعمال المادية.1

المطلب الثاني: مدى اعتبار عقد الوكالة التجارية عقد وكالة بالعمولة

الوكيل بالعمولة يكون ملزماً للجانبين واتجاه الأشخاص الذين تعاقد معهم، كما لو أن التعاقد تم له شخصياً، ولا يحق للأشخاص الذين تعاقدوا معه مخاصمة الموكل مباشرة، بينما تسرى الأحكام المتعلقة بالوكالة فيما يتعلق بالعلاقة بين الموكل والدائنين. ويرتب عقد الوكالة بالعمولة عدة التزامات على كل من الموكل والوكيل، فبينما يلتزم الموكل بدفع أجرة الوكيل بالعمولة ودفع النفقات، يترتب على الوكيل الالتزام بعدة أمور منها: 2

---

1 كامل محمود، (2014)، عقد الوكالة وعقد العمل، **مجلة المحاماة الالكترونية**، الصادرة عن دائرة المعارف القانونية، القاهرة. العدد 10، ص1322

2 معهد الدراسات المصرفية الكويتي، (2014)، **نشرة توعوية**، دولة الكويت، السلسلة السابعة – العدد الرابع. ص1-5

1- القيام بتنفيذ كافة التعليمات التي يضعها الموكل، وكذلك القيام بالعمل المسند إليه بحسن نية، وعدم تجاوز الصلاحيات والالتزامات المذكورة في عقد الوكالة.

2- المحافظة على كافة الحقوق التي هي للموكل وعليه أيضا عدم إشاعة أسراره التي تصل إلى علمه خلال تنفيذ الوكالة التجارية.

3- المحافظة على جميع البضائع التي يملكها الموكل وعليه اتخاذ جميع التدابير اللازمة للعناية بتلك البضائع.

4- القيام ببذل العناية الكافية في تنفيذ كافة الالتزامات المترتبة عليه، وهي العناية التي يوليها الشخص المعتاد.

5- القيام بتقديم كشف حساب وبيان للأرصدة المترتبة على العمل الذي يقوم به لحساب الموكل.

6- عدم القيام بإجراء أي نوع من أنواع العقود سواء مع نفسه أو أن يكون وكيلا عن أحد الطرفين، كذلك لا يجوز له القيام بتوكيل غيره ما لم يأخذ الإذن الرسمي من الموكل في ذلك الإجراء.

ويرى الباحث أن الوكالة بالعمولة هي عقد يتعهد بموجبه الوكيل بأن يقوم بإجراء العمليات التجارية باسمه الخاص، بحيث تكون هذه العمليات لحساب الموكل وبمقابل أجر، وبناءً على ذلك فان الوكالة بالعمولة تتميز عن الوكالات التجارية، حيث يقوم الوكيل التجاري

بإجراء الصفقة باسم الموكل ولحسابه، في حين فان الوكيل بالعمولة يقوم بإجراء الصفقة باسمه الخاص، ولكن لحساب الموكل، والجدير بالذكر أن المسمى الحديث للوكالة بالعمولة هو عقد التوزيع وبالتالي فإن هذا النوع من الوكالات يقصد به حاليا عقود التوزيع.

الفصل الثاني

حالات انقضاء عقد الوكالة التجارية والآثار المترتبة عليه

المبحث الأول: حالات انقضاء عقد الوكالة التجارية

يعترض عقد الوكالة التجارية مشكلتين تظهر الأولى في حالة استقلال الموكل بإنهاء عقد الوكالة التجارية بإرادته المنفردة دون موافقة الوكيل، فهل يستحق الوكيل تعويضا من جراء هذا الانحلال؟ والمشكلة الثانية تتمثل في تحديد مصير البضاعة المكدسة التي تكون بحوزة الوكيل، وهذه المشكلة تُظهر من كان سبب انقضاء عقد الوكالة التجارية، وعليه فإنه تم تناول هاتين المشكلتين ضمن مطلبين تم في المطلب الأول بيان الانقضاء الإرادي وبإرادة الطرفين أو الانقضاء بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين، وخصص المطلب الثاني لبيان حالات الإنقضاء بالفسخ أو العزل، وذلك على النحو الآتي:

المطلب الأول: الانقضاء الإرادي وبإرادة الطرفين أو الانقضاء بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين

الفرع الأول: العزل والاعتزال والآثار المترتبة عليه

هناك اشتراطات خاصة تتطلبها طبيعة عقد الوكالة التجارية لصحة العقد، بعضها قد تم النص عليه سواء في قوانين المعاملات، أو في قوانين ترخيص الوكلاء التجاريين

ومراقبتهم، وبعض الاشتراطات استندت على إمكانية النص عليه في عقد الوكالة التجارية، لأهمية تراضي أطراف العقد على ذلك، ولما تتطلبه طبيعة هذه العقود. وأهم تلك الاشتراطات هو الكتابة بأن يكون عقد الوكالة التجارية مكتوباً، ويندرج تحت هذا الشرط كافة الشروط الأخرى حيث يتم تضمينها كتابة بالعقد، وذلك على التفصيل التالي: 1

1- **كتابة عقد الوكالة التجارية:** عقد الوكالة التجارية قد يكون كتابة أو شفاهة، وقد يكون صريحاً أو ضمنياً، إذ لم تنص قوانين ترخيص الوكلاء التجاريين ومراقبتهم في معظم الدول صراحة على أن يكون العقد مكتوباً، إلا أنه يعد شرطاً ضرورياً وركناً أساسياً من أركان عقد الوكالة التجارية.

2- **فسخ عقد الوكالة التجارية تلقائياً عند الإخلال بالالتزامات العقدية مع الأعذار:** إذ أجاز الاتفاق على اعتبار العقد مفسوخاً من تلقاء نفسه دون حاجة إلى حكم قضائي عند عدم الوفاء بالالتزامات الناشئة عنه، مع الأعذار أو الاتفاق صراحة على الإعفاء من ذلك الإخلال. وبما أن الوكالة التجارية عبارة عن اتفاقية مبرمة بين طرفين فإن إنهاء الوكالة أو فسخها يستند إلى الأحكام العامة بإنهاء الاتفاقيات، وتتضمن هذه الأحكام ما يلي:

أ- ينتهي عقد الوكالة التجارية بانتهاء الأجل المحدد لها ما لم يتفق الطرفان على تجديدها.

---

1 البشتاوي، دعاء طارق بكر، (2008). **عقد الوكالة التجارية وآثاره**، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، ص59.

ب- فإذا رغب أحد الطرفين في إنهاء عقد الوكالة التجارية قبل انتهاء الأجل المحدد فلا تشطب الوكالة أو تقيد باسم تاجر آخر إلا برضا الطرفين.

ج- يحق للوكيل في حالة سحب الوكالة محددة المدة قبل انتهاء أجلها مطالبة الموكل بتعويض، إذا لم يرتكب خطأ أو تقصير أثناء تنفيذ العقد.

د- يحق للوكيل في حالة انتهاء عقد الوكالة التجارية بحلول أجلها أو عند إنهاء عقد الوكالة غير محدد المدة، ورغم أي اتفاق مخالف، مطالبة الموكل بتعويض إذا كان نشاطه قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج منتجات الموكل أو في ازدياد عدد عملائه وحال دون حصوله على الربح من وراء ذلك النجاح، عدم موافقة موكله على تجديد عقد الوكالة أو استمراره.

هـ- إذا كان عقد الوكالة التجارية غير محدد المدة فلا يجوز إنهاؤه إلا باتفاق الطرفين، فإذا رغب أحد الطرفين في إنهائه رغم معارضة الطرف الآخر فيجب عليه أن يتقدم بطلب الإنهاء إلى لجنة تحكيم محددة في العقد بينهما.

و- لا يجوز للوكيل في الوكالة محددة المدة أن يتنحى عن الوكالة في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول وإلا كان ملزما بتعويض الموكل عما يصيبه من أضرار بسبب التنحي عن الوكالة.

الفرع الثاني: الانقضاء بإرادة الطرفين.

إن عقد الوكالة التجارية كبقية العقود الأخرى، كما يتم إبرامه وتنفيذه، فان هذا العقد ينتهي بأسباب ترجع إلى إرادة الطرفين، حيث يجوز لكل من طرفي عقد الوكالة التجارية إنهاء العقد في كل وقت، وهذه المرحلة الأخيرة التي ينتهي بها العقد، تكتسب أهمية كبيرة وذلك لما يترتب على الإنهاء من آثار.

يمكن للموكل أن يلغي الوكالة متى شاء، وهي قاعدة من النظام العام، بحيث أن كل شرط يقضي بمخالفتها، يبقى عديم الأثر إلا بالنسبة للأطراف ولا بالنسبة للغير، إلا أن هذه القاعدة تتعارض مع مبدأ المصلحة المشتركة للطرفين، وبما أن الوكالة التجارية عندما تقوم على أساس تحقيق الغاية المشتركة للطرفين، لا يجوز للوكيل أو الموكل إنهائها بإرادته المنفردة بل بالرضا المتبادل بين الطرفين أو حسب الشروط الواردة في العقد، أو القانون. [1]

الفرع الثالث: الانقضاء بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين

إن إنهاء الوكالة التجارية بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين سوف يؤدي إلى حصول الضرر لمصالح الطرف الآخر، كذلك فان القول بجواز إنهاء الوكالة التجارية بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين لا يتفق مع واقع الحال باحتراف النشاط التجاري، ذلك أن الوكالة

---

1 شوقي، كوثار، (2011)، **النظام القانوني لانقضاء عقد الوكالة التجارية**، بحث في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة أكادير، المغرب، وتوفر على الموقع الالكتروني، /www.marocdroit.com

التجارية بشكل عام ووكالة العقود بشكل خاص تمتاز في احتراف وتميز الوكيل للنشاط التجاري، وبناءً على ذلك فان الوكالة التجارية ليست عارضة، فالوكيل بمقتضاها يسعى لكسب الموكلين والتعاقد معهم للعمل بمجال نشاطه التجاري، بشكل مستمر، ثم يتفاجئ بعزله من الوكالة التجارية الممنوحة له، لهذا اتجه نظر الوكلاء إلى ضرورة النص في عقود الوكالة على أنها معقودة للمصلحة المشتركة للطرفين.1

إن منح الوكالة التجارية لأجل مصلحة المشتركة للأطراف، تخول للوكيل التجاري التمسك بالاستمرار في الوكالة التجارية، إذا ما قرر الموكل إنهاءها بإرادته المنفردة، حيث إن الوكيل التجاري يكون مهددا بحرمان من موارده، لان الوكالة التجارية تشكل أساس النشاط الذي يمارسه. لذلك فان أن رجوع الموكل عن الوكالة وقت ما شاء قاعدة غير ملزمة، ويمكن استعبادها بمقتضى الاتفاق أو العرف، حيث إن إنهاء عقد الوكالة التجارية قد يتم بالإرادة المنفردة لأحد الطرفين إذا اقتضت الضرورة ذلك سواء من طرف الوكيل التجاري أو الموكل، لكن يجب احترام آجال الإشعار. 2

وبما أن عقد الوكالة التجارية يبرم وفق المصلحة المشتركة للأطراف، فانه ليس معقولا أن تمنح للوكيل وحده إمكانية إلغاء الوكالة بالإرادة المنفردة، وعدم منحها للموكل، لكن هذه الإمكانية مشروطة بضرورة توجيه إنذار من الطرف الذي يريد وضع حد للعقد إلى

---

1 بارود، حمدي محمود، (2013)، **مرجع سابق**. ص280.

2 شوقي، كوثار، (2011)، **النظام القانوني لانقضاء عقد الوكالة التجارية**، بحث في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة أكادير، المغرب، وتوفر على الموقع الالكتروني، /www.marocdroit.com

الطرف الآخر، وعندما يقوم الوكيل بإنهاء العقد بإرادته المنفردة فانه يفقد حقه في التعويض، بل الأكثر من ذلك يصبح مسؤولا عن الضرر اللاحقة بالموكل من جراء الإلغاء ما لم يكن مبررا بظروف تنسب إلى الموكل نفسه أو متعلقا بأمور صحية. وفيما يلي توضيح لهذه الإمكانية الممنوحة للطرفين:

أولا: إن إنهاء العقد بالإرادة المنفردة للموكل ومن طرفه وبإرادته المنفردة يكون مبررا إذا ما كان مبنيا على سبب قانوني صحيح، كما في حالة ارتكاب الوكيل لخطا جسيم، إلا أن الإنهاء الذي يكون لا يكون سببا يجعل الموكل عرضة للمطالبة بالتعويض من طرف الوكيل، سواء كان العقد محدد المدة أو غير محدد المدة، إذا ما انتهى اجله ولم يتم تجديده آو في حالة وفاة الوكيل أو توقفه عن أداء مهامه.

ثانيا: إن إنهاء العقد بالإرادة المنفردة للوكيل التجاري ومن طرفه يكون ممكنا، حيث للوكيل التجاري أن يتنازل عن الوكالة بمحض إرادته، بشرط إخطار الموكل بذلك طبقا للمقتضيات العامة الواردة في ظهير التزامات والعقود، ويجب كذلك على الوكيل أن يتخذ الإجراءات اللازمة للمحافظة على مصلحة هذا الأخير إلى أن يتمكن من رعايتها بنفسه.[1]

---

1 شوقي، كوثار، (2011)، **مرجع سابق**، وقد نصت المادة (281) من قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 على انه " تنعقد وكالة العقود لمصلحة الطرفين المشتركة فلا يجوز للموكل إنهاء العقد دون خطأ من الوكيل وإلا كان ملزما بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله ويبطل كل اتفاق يخالف ذلك، كما يلتزم الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب وبغير عذر مقبول".

المطلب الثاني: الإنقضاء بالفسخ أو العزل

الفرع الأول: الانقضاء بالفسخ.

بما أن الوكالة التجارية هي إتفاقية تبرم بين طرفين هما: (الموكل والوكيل) فإن إنهاءها أو فسخها يستند إلى الأحكام القانونية العامة المتعلقة بإنهاء الاتفاقيات، وبالتالي فإنه يجوز لأي من أطرافها إنهائها في أي وقت وفقًا للأحكام والشروط المنصوص عليها في الاتفاقية المعقودة بينهما.[1]

وإذا كان الموكل شخص طبيعي فان الوكالة التجارية تنتهي بوفاته، أما إذا كان الموكل شخصا معنويا كشركة فإنها تنتهي عندما لا يبقى لها وجود وينتهي إطارها القانوني، ففي حالة وفاة الموكل فان الوكيل يبقى ملتزم بتنفيذ الأعمال الموكل بها، وعليه اتخاذ جميع الإجراءات اللازمة للمحافظة على مصلحة الموكل خاصة بحالة عدم وجود وارث يتمتع بالأهلية، أو عدم وجود نائب قانوني للوارث. كذلك تشكل وفاة الوكيل سبباً كافياً لإنهاء عقد الوكالة التجارية، وهنا يستحق الوكيل تعويضا عن الضرر اللاحق به من جراء إنهاء العقد يستفيد منه ذوو الحقوق مع إمكانية استمرار تنفيذ العقد مع الورثة شريطة قبول الموكل ذلك الانتقال إلى الورثة، وبالتالي يستمر تنفيذ العقد ويتحلل الموكل من التعويض المقرر من الإنهاء. كما أن الوكالة التجارية تنقضي بسبب توقف الموكل عن ممارسة نشاطه، وبهذه

---

1 الحسيني، هبة، (2004)، **الوكالة التجارية**، نشرة ربع سنوية، تصدر عن مكتب الحسيني والحسيني محامون ومستشارون قانونيون، رام الله. ص3

الحالة يستحق الوكيل تعويضا عن الضرر الذي قد يلحق به، ويستثنى من هذا التوقف الفسخ بقوة القانون.1

وترتبط هذه الأحكام العامة للوكالات العادية بعدة أسباب تؤدي إلى إنتهاء الوكالة التجارية بشكل عام، ومنها ما يلي:2

1- إتمام الوكيل للعمل المطلوب منه والموكل به. بمعنى أنه إذا قام الوكيل بتنفيذ العمل الموكل به فإن الوكالة تنتهي في هذه الحالة، وكذلك تنتهي الوكالة في حالة استحالة تنفيذ العمل الموكل به بسبب أجنبي.

2- وفاة الموكل أو الوكيل، حيث أن وفاة الموكل فإذا أو بفقدانه لأهليته فإن الوكالة تنتهي ما لم يتعلق بالوكالة حق الغير، كما لو نص في عقد الوكالة على بيع بضاعة تعود للموكل وقبض الوكيل ثمنها ثم توفي الموكل وقام الوكيل بتسليم ثمنها للغير الذي يكون دائناً للموكل، كذلك فانه بوفاة الوكيل أو بفقدانه لأهليته، تنتهي الوكالة في هذه الحالة ولو تعلق بها حق الغير بعكس الحالة السابقة، إلا أنه يجب على الوارث أو الوصي إذا كان يعلم بالوكالة أن يقوم بإخطار الموكل بالوفاة واتخاذ التدابير اللازمة لتحقيق مصلحة الموكل.

---

1 شوقي، كوثار، (2011)، **النظام القانوني لانقضاء عقد الوكالة التجارية**، بحث في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة أكادير، المغرب، وتوفر على الموقع الالكتروني، /www.marocdroit.com

2 الحسيني، هبة، (2004)، **الوكالة التجارية**، نشرة ربع سنوية، تصدر عن مكتب الحسيني والحسيني محامون ومستشارون قانونيون، رام الله. ص3

3- عزل الوكيل من قبل الموكل أو اعتزاله وتنحيه عن ممارسة النشاط التجاري الموكل إليه، حيث أنه ما لم يتعلق حق الغير بالوكالة فإنه يجوز للموكل عزل الوكيل، كما يجوز للوكيل أن يعزل نفسه، إلا أن الطرف الذي ينهي الوكالة بدون سبب مشروع يلتزم بالتعويض

4- انتهاء الأجل والوقت المحدد للوكالة، فإذا حددت الوكالة بمده فإنها تنتهي بانتهاء المدة المحددة لها، فإذا لم يحدد لها مدة فإنها تظل قائمة حتى تنتهي بأحد أسباب الانقضاء الأخرى.

5- الحجر على الموكل والوكيل، ومتى خرج أحدهما عن كونه من أهل التصرف، مثل أن يجن، أو يحجر عليه لسفه، فحكمه حكم الموت، لأنه لا يملك التصرف، فلا يملكه غيره من جهته.

6- إعلان إفلاس الوكيل، حيث إن حجر على الوكيل لإفلاسه، يخرج عن كونه أهلا للتصرف.

الفرع الثاني: الانقضاء بالعزل

للموكل الحق في عزل الوكيل متى شاء، والسبب في ذلك يعود إلى أن الوكالة التجارية هي بمثابة مساعدة أو خدمة يطلب الموكل من وكيله القيام بها في أمر معين لخدمة الموكل وحده، اعتماداً على الثقة التي وضعها بنفسه في الوكيل، لذلك فان الحق يكون للموكل في عزل الوكيل، بحيث لا يكون العزل في العقود محددة المدة، ولكن تعتبر عقود

الوكالة استثناء في هذا الصدد، والسبب في ذلك أن الوكالة من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، والتي تفترض أن الموكل قد وضع ثقته في شخص وكيله، وبالتالي يجب عدم حرمان الموكل من الحق في عزل الوكيل إذا تزعزعت هذه الثقة، ويعد حق الموكل في عزل الوكيل من الأمور المتعلقة بالنظام العام، وبناءً عليه فانه لا يجوز أن يتم تضمين الوكالة شروطا لبقاء الوكيل حتى إنتهاء العمل الموكل إليه، بل يكون للموكل عزله رغم وجود هذا الشرط. 1

ويتحدد عزل الوكيل بمعيار تنص عليه القوانين الخاصة بالوكالة التجارية، وهو كونه عقد معقود لمصلحة الطرفين المشتركين به، بحيث يتحتم القيام بإيجاد مبررات لعزل الوكيل بسبب مقبول، كما ويتحتم عليه أن يقوم بإخطار الوكيل بعزله، وإلا كان ملزما بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء ذلك العزل. وقد يكون عزل الوكيل عاما بحيث يشمل كل الأعمال الموكل فيها، كما قد يكون العزل جزئيا بحيث يتعلق بجزء من تلك الأعمال، وفي جميع الأحوال قد يقع العزل صريحا بإخطار يبلغه للوكيل، ولكنه قد يقع ضمنيا للموكل الحق دائماً في أن يفسخ الوكالة، وذلك بعزل وكيله متى يشاء لأن طبيعة هذا العقد، أن يفسخ بإرادة منفردة دونما حاجة لموافقة الطرف الآخر. 2

---

1 القليوبي، سميحة، (1999)، **شرح العقود التجارية**، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص115

2 بارود، حمدي محمود، (2013)، **مرجع سابق**. ص287.

وعمليا فان عزل الوكيل بصراحة لا يثير إشكاليات من حيث وقوع العزل من عدمه، وذلك لوجوب إبلاغ الوكيل حتى يتأكد علمه به وفق ما يعرف بالإخبار أو الإخطار. وهناك بعض الأمور المرتبطة بعزل الوكيل هي على النحو التالي: 1

1- الإخطار بالعزل: يُعد إخطار الوكيل بصراحة ركناً أساسيا في حال قيام طرف من أطرافة بفسخ العقد، سواء كان مدة العقد محددة أم غير محددة، حيث يُكتفى بوصول العلم إلى الوكيل بأية أسلوب، وفي العادة فان العقد ينص على وجوب إخطار الوكيل وتحديد مهلة لهذا الإخطار قبل المباشرة بعزله أو حتى اعتزاله، وإذا لم يرد نص على الإخطار في العقد فان الأمر متروك للقضاء.

2- العزل دون إخطار: أحيانا يجوز إنهاء عقد الوكيل بدون أن يتم إخطاره، وذلك إذا وقع إخلال في تنفيذ بنود العقد، حيث أن هذا الإخلال كفيل بإنهاء العلاقة القانونية بين الطرفين المتعاقدين دون إخطار، وبناء على ذلك فان للموكل الحق في عزل الوكيل بدون إخطاره إذا قام الأخير بأعمال الغش والاحتيال، أو إذا ما قام بالإخلال في تنفيذ الوكالة أو بحالة ارتكاب خطأ كبير في أثناء ممارسة النشاط بحيث يؤدي إلى الإضرار بمصلحة الموكل.

3- عدم تجديد الوكالة: بما أن عقد الوكالة محدد بمدة زمنية، فانه عند انتهاء هذه المدة فان الموكل قد يمتنع عن تجديد العقد، مع العلم أن التجديد يبقى رهبنا بمشيئة الطرفين، وعند انتهاء المدة الأصلية للعقد أو إحدى مدده التي تم تجديدها، يمتنع الموكل ويعلن رغبته

---

1 بارود، حمدي محمود، (2013)، **مرجع سابق.** ص288-291.

للوكيل في عدم التجديد، وترتيبا على ذلك يسري بشأن عدم تجديد العقد كافة الأحكام المتعلقة بعزل الوكيل.

4- **عدم الاستمرار في الوكالة مع ورثة الوكيل:** بمجرد وفاة أحد طرفي عقد الوكالة التجارية فانه ينتهي تلقائيا، السبب في ذلك هو أن هذه العقود تقوم على الاعتبار الشخصي، مع مراعاة تعلق حق الغير بالوكالة في حال وفاة الموكل، وهي لا تنتهي إلا بانتهاء العمل أو حلول الأجل أو استحالة التنفيذ، وهي أيضا لا تستمر قبل ورثة الموكل ما لم يوافق هؤلاء على استمرار الوكيل في عمله وبعقد جديد، وفي المقابل تنتهي الوكالة بموت الوكيل ولو تعلق بها حق للغير إلا إذا رغب الورثة في الاستمرار في وكالة مورثهم، حيث أن عقد الوكالة التجارية قابل للتحول لصالح ورثة الوكيل، وفي حال عدم النص يفهم ذلك ضمنا طبقا لعادات وأعراف الوكالة في الوسط التجاري، ولكن هذا لا يعني أن الورثة دائما يحلون محل مورثهم في الوكالة التجارية

5- **التصفية الاختيارية للشخص الاعتباري:** بما أن الوفاة هي تعبير عن زوال الاعتبار الشخصي الذي يقوم عليه عقد الوكالة، فيقاس انقضاء الشركة على وفاة أي من طرفي الوكالة، على اعتبار أنه بانقضاء الشخص المعنوي يزول الاعتبار الشخصي، وعليه، وحيث إن المشرع لم يذكر الشخص المعنوي، وإنما ذكر فقط وفاة الأشخاص الطبيعيين، إلا إنه ومع ذلك ليس ثمة ما يمنع من أن يكون أي من الموكل أو الوكيل من الشركات ذات الشخصية المعنوية، ومن ثم تأخذ نفس الحكم.

المبحث الثاني: الآثار المترتبة على إنقضاء عقد الوكالة التجارية

يستمر عقد الوكالة التجارية عند زواله، بإحداث تأثيرات فيما يتعلق بحماية المعرفة العملية والعلامات الفارقة المنقولة للوكيل وبالمحافظة عليها، إذ أن إفشاء أسرار الموكل يعني منافسة قدُ تلحق الضرر بشبكة التوزيع كاملة، لهذا يكون التزام السرية ضروريًا للمحافظة على الماركة والعلامة التجارية ولحمايتها، لذا يخضع الوكيل لالتزام كان موجودًا خلال حياة العقد ولا يزول حتى بعد زواله، فيلتزم بعدم المنافسة ما بعد انتهاء العقد. 1

ويتوجب على الوكيل التوقف عن استعمال كافة ما وفره له عقد الوكالة التجارية من عناصر معنوية، وعليه أيضا تسليم كافة الوثائق المادية المرتبطة بهذه العناصر، لكن فِيما يَتعلقِ بالمعرفة الَفنية التي لا يُمكنَ نزعها من ذِهن وأَفكار الوكيلَ نتيجة الَتعامل مَعها طِيلةَ فترةِ الَتعاقد، فيجب الرُجوع إلى البنود الَتعاقدية لِلتأَكد إذا كان المُتعاقدان (الموكل والوكيل)َ نظما هذا الأمرَ، كماَ لو مُنع الوكيلَ فله عَدم إِستعمالها لِفترة مُحددة من الزمن، أَما إذا لم يرد في العقد أَي إِشارة إِلى هذا المَوضوع، فيُمكن استعمال هَذه التقنية من قِبل الوكيل وبِدون إِذن الموكل، حَتى لا يَحق لهذا الأَخير مَنعه من ممارستها، طالما أَن هَذهِ المَعلومات

---

1 الكندري، محمود احمد، مرجع سابق. ص7

قدُ نشرت وتم إفشاؤها فلا يُمكن مَنع أَي شخص من استعمالها،َ لكن لا يَجوز للوكيل إيصال هذه المَعلومات إلى شخصَ ثالثَ خارج الَتعاقد. 1

وعلى الرغم من أن عقد الوكالة التجارية قد يستمر طويلا، وخاصة إذا كان لمؤسسات معروفة عالميا، فإنه معرض إلى الانقضاء أو الانحلال، فقد ينقضي العقد بوفاة احد المتعاقدين (الموكل والوكيل) أو إشهار إفلاسه، وقد يفسخ العقد لعدم تنفيذه، فإذا لم يفي أحد المتعاقدين بالتزامه، كان للمتعاقد الآخر طلب فسخ العقد ليتحلل من التزامه المقابل، والفسخ قد يكون اتفاقيا؛ بمعنى اتفاق المتعاقدين مقدما على استبعاد اللجوء إلى القضاء لتقرير فسخ العقد في حالة إخلال أيّ منهما بالتزاماته العقدية، ويتم ذلك بإدراج بند فاسخ بمقتضاه يعد العقد مفسوخا دون حاجة إلى حكم قضائي. 2

وقد يكون الفسخ قضائيا أي يقع بحكم من القضاء، فإذا اخل أحد طرفي العقد بالتزاماته يستطيع الطرف الآخر أن يرفع دعوى إلى القضاء للحكم بفسخ العقد، وهنا يكون للقاضي سلطة تقديرية في الحكم بفسخ العقد من عدمه، وقد يتعرض عقد الوكالة التجارية للانفساخ، وهي الحالة التي يستحيل فيها على احد أطراف العقد تنفيذ التزامه لسبب أجنبي

---

1 منصور، سلمى، (1999). عقد الفرانشيز الحماية القانونية للفرانشيزي في النظام القانوني، **مجلة العدل**، 1999، العدد1، المجلد 9. ص30

2 جلول، سبيل، مرجع سابق، ص41.

عنه لا يد له فيه، فينفسخ العقد تلقائيا بقوة القانون، دون حاجة لاستصدار حكم قضائي بذلك، ودونما حاجة إلى وجود اتفاق بشأنه مسبقا في العقد. 1

وقد ينحل عقد الوكالة التجارية إراديا، وذلك إما من خلال الإرادة المشتركة لأطرافه (الموكل والوكيل) وعندها نكون أمام الإقالة أو التفاسخ، وإما بالإرادة المنفردة ولأحد أطراف العقد، ويتحقق ذلك عندما يستقل احد طرفي العقد محدد المدة بإنهائه بإرادته المنفردة دون موافقة الطرف الآخر. 2

تم تناول هذا المبحث الثاني تحت عنوان الآثار المترتبة على إنقضاء عقد الوكالة التجارية، وذلك من خلال مطلبين مطالب يتناول المطلب الأول مدى أحقية الوكيل بالحصول على تعويض في حالة انحلال العقد بالإرداة المنفردة، فيما خصص المطلب الثاني لبيان مصير البضاعة المكدسة. وذلك على النحو الآتي:

---

1 المرجع ذاته، ص125.

2 البشتاوي، دعاء طارق بكر، (2008). **عقد الفرنشايز وآثاره**، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين. 69

المطلب الأول: مدى أحقية الوكيل بالحصول على تعويض في حالة انحلال العقد بالإرادة المنفردة

إذا كان عقد الوكالة التجارية غير محدد المدة، فالقاعدة أنه يحوز لأي من طرفيه (الموكل والوكيل) إنهاء هذا العقد في أيّ وقت يشاء، إلا أن كلا الطرفين في هذا العقد ملتزم بأن يقوم بإخطار الطرف الآخر في العقد، برغبته في إنهائه بوقت كاف ومناسب، وذلك لإعطاء الطرف الآخر في العقد فرصة ترتيب التزاماته وتدبير أوجه نشاطه في الفترة اللاحقة لإنهاء العقد، كما أن الأصل أن العقد المبرم بين الموكل والوكيل هو الذي يحدد مدة الإخطار بحيث تكون معقولة، وطول هذه الفترة أو نقصانها يرتبط بمدة عقد الترخيص وبحجم استثمارات الوكيل ووفقا للظروف الخاصة بكل علاقة تعاقدية بهذا الشأن، أما إذا كان عقد الوكالة التجارية محدد المدة، فالقاعدة أن هذا العقد ينتهي بانتهاء مدته، وذلك ما لم يتفق الطرفان على ضرورة الإخطار في حالة الرغبة في تجديد العقد، أو ضرورة الإخطار في حالة إبداء الرغبة بعدم تجديد العقد في الحالة التي يتجدد فيها العقد تلقائيا بانتهاء مدته، فيكون الإخطار في هذه الحالة بعدم الرغبة في تجديد العقد. 1

أما موقف الموكل في حال أنه مارس حقه في إنهاء العقد مع الوكيل مراعيا في ذلك مدة الإخطار سواء في العقد المحدد المدة أو في العقد غير محدد المدة، فهل يلتزم هذا

---

1 تناغو، سمير عبد السيد، ومنصور، محمد حسين، (1997). **القانون والالتزام (نظرية القانون، نظرية الحق، نظرية العقد، أحكام الالتزام)**، دار المطبوعات الجامعية، مصر. ص49

الموكل مع ذلك، بتعويض الوكيل عندما لا يكون قد ارتكب خطأ يستوجب إنهاء عقد الترخيص معه، تنقسم التشريعات بشان هذه المسألة إلى اتجاهين:

الاتجاه الأول:

يذهب إلى إطلاق حق الموكل في إنهاء عقد الوكالة التجارية دون قيود ودون سبب جيد ومقبول، إذ يرى هذا الاتجاه أن الموكل يملك حق إنهاء عقد الوكالة التجارية دون مسؤولية في جانبه، طالما كان عقد الوكالة التجارية قد شارف على الانتهاء وراعى في ذلك مدة الإخطار المطلوبة منه، فليس من المقبول أو المعقول أن يجبر على الاستمرار في عقد، هو قام باحترامه وبتنفيذ بنوده، وخصوصا إذا كان حسن النية. ويذهب هذا الاتجاه أيضا إلى تقييد حق الموكل في الإنهاء، إذ يرى هذا الاتجاه أن وضع قيود على الموكل تحد من حقه في إنهاء عقد الوكالة التجارية بأن يكون إنهاء العقد ما يبرره ومستندا إلى سبب جيد ومناسب، كاشتراط يكون من شأنه أن يجعل الموكل يحجم عن إبرام مثل هذه العقود، الأمر الذي سيشكل في نهاية المطاف تدميرا لعقد الوكالة التجارية، كما يرى هذا الاتجاه أن وضع قيود على الموكل وهو بصدد إنهاء عقد الوكالة التجارية، سوف يكون مكلفاً من الناحية الاقتصادية؛ ذلك أن نفقات رقابة الجودة سوف ترتفع في شبكة التوزيع الأمر الذي سينعكس على الأسعار. وهذا الاتجاه تأخذ به محاكم الولايات المتحدة إذ لا تحكم للوكيل بأيّ تعويض عندما يقوم الموكل بإنهاء عقد الوكالة التجارية ولو من دون سبب جيد ومناسب، مستندة في ذلك إلى أن الوكيل باستطاعته أن يشترط في عقده مع الموكل أن يكون إنهاء العقد من جانب الموكل مستندا إلى سبب جيد ومناسب. وهذا يعني أن الحماية التي ينشدها الوكيل

يجب أن تكون اتفاقية وليست تشريعية، كما يتعين على الوكيل في هذا العقد أن يسعى إلى مصالحه، فالأمر لا يحتاج تدخلا تشريعيا. بعكس الموكل فمركزه لا يتقرب من مركز الوكيل، حيث لا يملك الأخير مناقشة شروط العقد، ولذلك تتعين حمايته تشريعيا. 1

الاتجاه الثاني:

يرى هذا الاتجاه أن هذا القيد يجب أن يراعى حتى في حالة تجديد عقد الوكالة التجارية، فإذا انقضت مدة عقد الوكالة، وكان للموكل في هذا العقد، الحق في تجديده من عدمه، فعليه أن يراعي هذا القيد في حالة رغبته في عدم تجديد العقد. كما أن هذا الاتجاه يذهب إلى أنه يجب أن تكون هناك مدة إخطار مناسبة، إذا ما توافر السبب والمبرر لإنهاء عقد الوكالة التجارية. والسبب في ذلك هو الخشية من قيام الموكل بإنهاء عقد الوكالة التجارية، لكي يستأثر بأرباح الوحدة الإنتاجية لشبكة التوزيع دون أن يشاركه فيها الوكيل؛ بمعنى آخر قد يكون الوكيل قد قام الاتصال بالعملاء في الوحدة التي استثمر فيها، فيحاول الموكل أن يستأثر به، وبالتالي فإنه ليس من العدالة أن يستأثر الموكل بأرباح الوحدة الإنتاجية لشبكة التوزيع بقيامه بإنهاء عقده مع الوكيل ثم يقوم بعد ذلك بموارده المالية بفتح هذه الوحدة أو يتفق مع وكيل جديد بعمولة أقل من دون حصول الوكيل على تعويض مناسب. 2

---

1 المرجع ذاته. ص101-109

2 المرجع ذاته. ص101-109

ولذلك فإن إنهاء عقد الوكالة التجارية يجب أن يكون له ما يبرره؛ بمعنى أن يكون مستندا إلى سبب مبرر ومقبول، ومن الأسباب المبررة والمقبولة لإنهاء هذا العقد ما يلي:1

أ- عدم قيام الوكيل بالأعمال المطلوبة منه على الوجه الأكمل.

ب- قيام الوكيل بإفشاء أسرار الموكل.

ج- عدم التزام الوكيل بقيود المنافسة المفروضة عليه.

د- قيام الوكيل بتقديم حسابات غير صحيحة لمرخص.

هـ- عدم قيام الوكيل بدفع التكاليف المطلوبة للموكل.

وبناء على ما تقدم فانه إذا قام الموكل بإنهاء عقد الوكالة التجارية دون أن يستند في ذلك إلى سبب جيد ومقبول ولم يكن هناك خطأ جسيم، يمكن نسبته إلى الوكيل، فإن للأخير الحق في الحصول على تعويض مناسب وعادل، حيث قدر التشريع الألماني هذا التعويض بمبلغ يصل إلى حد أقصى معدل عمولة سنة كاملة عن السنوات الخمس الأخيرة، وذهبت بعض التشريعات في دول العالم الثالث، إلى حظر تداول منتجات الموكل إذا كان أجنبيا وعلامته التجارية سواء للسلع أو الخدمات إلى أن تسوى جميع حقوق الوكيل.2

---

1 المرجع ذاته. ص101-109

2 المرجع ذاته. ص101-109

ويرى الباحث أنه إذا قام احد الطرفين بإنهاء عقد الوكالة التجارية دون سبب أو إشعار خطي قبل مدة كافية، فإن للطرف الآخر المتضرر الحق في الحصول على تعويض مالي مناسب وعادل، بدل الضرر الذي سوف يلحق به نتيجة قيام الطرف الآخر في عملية الإنهاء.

المطلب الثاني: مصير البضاعة المكدسة

وقد تبرز مشكلة أخرى بين أطراف العقد عند انقضاء عقد الوكالة التجارية، وهذه المشكلة تظهر فقط إذا كان محل عقد الوكالة منتجات أو بضائع وليس خدمات، وتتمثل هذه المشكلة في مصير المنتجات أو البضائع المكدسة، أيّ المخزون المتبقي من البضاعة محل عقد الوكالة، فهل يستطيع الوكيل الاحتفاظ بهذه البضاعة، وبخاصة إذا كانت تحمل العلامة التجارية للموكل، أو أن الموكل يطالب باستردادها مستندا على أن البنود المتفق عليها في العقد يذهب إلى بيع هذه المنتجات خلال فترة الترخيص فقط؟ وحل هذه المشكلة يجب النظر إليه من ناحيتين هما: 1

---

1 مغبغب، نعيم، (2006)، **عقد الوكالة التجارية.** الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، دمشق. ص239

الفرع الأول: انتباه الطرفين أو عدم انتباههما لهذه المشكلة.

بمعنى اتفاق الأطراف المتعاقدة (الموكل والوكيل) على هذه المسألة في العقد المبرم بينهما أو عدم اتفاقهما، فقد يدرج الموكل والوكيل بندا في عقد الوكالة التجارية يحدد مصير هذه البضاعة، أو يتم الاتفاق بينهما على أن يسترد الموكل هذه البضائع أو المنتجات عند انقضاء العقد، وفي هذه الحالة لا توجد أدنى مشكلة.[1]

أما إذا كان هناك قيد زمني يتعين على الوكيل الالتزام به في تسويقه وتصريفه لهذه المنتجات والبضائع، وهنا أيّضا قد يكون هناك اتفاقا بينهما بالنسبة لهذا المسألة (سواء أكان هذا الاتفاق بوضع قيد زمني أم لا)، ومن ثم فلا تظهر مشكلة.

الفرع الثاني: طبيعة العلاقة القانونية التي تربط الموكل بالوكيل.

يجب أن يؤخذ بنظر الاعتبار نوع البضاعة ذاتها وطبيعتها، لأنها قد تؤثر في إصرار كل طرف من أطراف عقد الوكالة التجارية على التمسك بها، فالبضائع ذات الموديل القديم أو القابلة للهلاك لن تثير اهتمامات الموكل، في حين أن السلع المعمرة، كقطع غيار السيارات أو السلع التي لا تعد موديلاتها قديمة قد تكون محل اهتمام الموكل.

وبناءً على ذلك فإذا لم توجد مثل هذه الاعتبارات العملية ولم يوجد هناك اتفاق صريح بشأنها، فإن مصير المخزون المتبقي للبضاعة مرتبط بطبيعة العلاقة القانونية الدقيقة

---

1 مغبغب، نعيم، مرجع سابق. ص240

بين الموكل والوكيل، فإذا كان الوكيل بمثابة وكيل عقود للموكل، فهذا يعني أن ملكية المخزون المتبقي للبضاعة تكون للموكل، ذلك أن وكيل العقود يقتصر دوره على وضع العميل أمام الموكل، وقد يتطور هذا الدور إلى إبرام العقد مع العميل ولكن لحساب الموكل. أما إذا كان الوكيل موزعا للموكل ويتحمل مخاطر التجارة، ويكون مالكا للأشياء التي يقوم بترويجها وتصريفها، فإذا ما انتهى عقد الوكالة التجارية فإن الموكل لا يستطيع أن يسترد المخزون المتبقي للبضاعة من الوكيل الموزع. لأن الأخير يكون هو المالك لهذه البضاعة. 1

ويرى الباحث أن العلاقة القانونية التي تحكم طرفي عقد الوكالة التجارية، هي التي تقرر التعويض الذي يعد من المسائل التي تعرض بصورة كبيرة عند انتهاء العقد بصفة عامة وعقد الوكالة التجارية بصفة خاصة، خصوصا فيما يتعلق بالتعويض المستحق للوكيل في ذمة الموكل، ويرجع ذلك إلى الطبيعة الخاصة لهذا العقد والتكاليف الباهظة التي عادة ما تصاحب ممارسة النشاط التجاري، التي يترتب عليها إحداث تأثيرات بالغة على الوكيل بعد انتهاء العلاقة التعاقدية مع الموكل.

---

1 مغبغب، نعيم، مرجع سابق. ص241

الخــاتمة

تناولت هذه الدراسة النظام القانوني للوكالة التجارية، حيث بينت أن هذا المصطلح هو عقد بين طرفين، يقوم بمقتضاه أحد طرفيه ودون أن يكون مرتبطا بعقد عمل بالتفاوض أو بالتعاقد بصفة معتادة، بتنفيذ عمليات البيع أو الشراء التجاري باسم ولحساب تاجر أو منتج أو ممثل تجاري آخر الذي يلتزم من جهته بأدائه أجرة عن ذلك.

ونتيجة لتطور الحركة المستمرة بشكل متسارع في مجال المعاملات التجارية، ونتيجة لعدم استطاعة من يقومون بالأعمال التجارية المثول في ذات المحل لإتمام تعاملهم، فقد ظهرت الوكالة التجارية بهدف إتمام المعاملات التجارية في ذات المحل واستعاض صاحب العلاقة بالوكيل ليحل محله لإتمام معاملته وتحميله تبعات ذلك.

يعتبر عقد الوكالة التجارية من العقود الملزمة للجانبين، وذلك فهو عقد محدد لمدة زمنية ويقوم على الاعتبار الشخصي وهو يشتبه إلى حد ما بعقد السمسرة "الدلالة" وتختلف الشروط الواجب توافرها لقيام الوكالة التجارية عن تلك الشروط الواجب توافرها في الوكالة العادية حتى أنه برزت هناك كثير من الآراء والنظريات الفقهية والقضائية المختلفة في تفسير الأحكام المنظمة للوكالة التي تقدم في إطار الوكالة التجارية أيضاً هناك الضمانات التي تقدم في إطار الوكالة التجارية إلى جانب اختلاف الآثار المترتبة على الوكالة التجارية عنها بالوكالة العادية.

وتعرضت هذه الدراسة إلى الطبيعة القانونية لهذا العقد لما له من أهمية في تحديد الأحكام والقواعد الواجبة التطبيق على هذا العقد، وذلك في ضوء الاختلافات الكثيرة حول طبيعة هذا العقد. ومن مظاهر ذلك وضع قواعد تشريعية آمرة يلتزم الأطراف باحترامها وتحميها جزاءات جنائية متعددة أهمها ما يتعلق بتقرير بطلان بعض الشروط في العقد أو تحديد أسعار السلع والخدمات، أو تحديد الإرباح التي يحصل عليها الوسطاء، وبذلك خرجت عقود الوكالة التجارية من دائرة الحرية التعاقدية إلى نطاق التنظيم القانوني الملزم.

وقد توصل الباحث في خاتمة هذه الدراسة إلى عدد من النتائج والتوصيات، يمكن إبرازها على النحو الآتي:

أولا: النتائج

توصل الباحث إلى عدد من النتائج أهمها:

أولا: تبين أن مفهوم الوكالة التجارية ليس جديداً، وهو يعد من وجهة نظر اقتصادية أحد السبل المتميزة لإيجاد مجالات عمل للحاصلين على حق الوكالة التجارية، فضلاً عن استفادة الممنوحين لهذا الحق للعمل في الأنشطة التجارية، وفق أساليب مطورة والحصول على خلاصة الخبرات العملية من المانح للوكالة في مجال التسويق والإدارة.

ثانيا: يعد ظهور عقد الوكالة التجارية كغيره من العقود الحديثة، نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافق التطور التكنولوجي وانفتاح العالم على بعضه وحلول عصر العولمة، وينتشر عقد

الوكالة التجارية في أغلبية الدول، لا سيما في الدول العربية، نظراً للمنافع الجمّة التي يؤديها وللانعكاسات الإيجابية على أسواقها المحلية وتبادلاتها التجارية الدولية.

ثالثا: تظهر أهمية عقد الوكالة التجارية في كونه مرتبطاً بحاجة الإنسان وبمدى التقدم العلمي والتقني، وقد أصبح محور اهتمام عالمي ملحوظ في الفترة الأخيرة، إما لتحقيق أكبر قدر من الكفاءة، أو لدوافع أخرى، وتعود فائدة منح حق عقد الوكالة التجارية إلى جهتين اثنتين: إلى مانح العقد والمستفيد من هذا العقد.

رابعا: إن الوسيلة الأساسية لضمان كلا الطرفين لحقوقهما وطريقة إثبات العقد تتم عن طريق الكتابة باعتبارها الوسيلة الأكثر سهولة لإثبات مضمون العقد المبرم بينهما عند أي نزاع من الممكن أن ينشأ بينهما

خامسا: إن الوكيل التجاري يتقاضى أما أجرا مقطوعا عن عملة أو أن أجره يحتسب وفقا لعدد الأيام التي يقضيها في التجارة لصالح الموكل، مع ملاحظة أن من غير الممكن أن يكون اجر الوكيل جزءا من الأرباح الناتجة عن التجارة لان الأخيرة تكون للموكل حصرا.

سادسا: يتطلب من الموكل أن يقوم بإخبار الوكيل عند القيام بعزله عن الوكالة التجارية، وإلا كان ملزما بنتائج أعماله، كما يجب أن يتم العزل في وقت مناسب وبعذر مقبول، وإلا كان الموكل مسئولا عن تعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء العزل.

سابعا: تعد وفاة الوكيل سببا كافيا لأن يكون مبررا لانتهاء الوكالة، فالموكل لم يتعاقد معه إلا لاعتبارات شخصية تحلى بها، ومن ثم فهو لا يأمن على مستقبل وكالته في حال استلام

الورثة لها، وعليه حتى وإن حدد القانون انتهائها بوفاة أحد طرفيها، إلا أن مشروعية الاستمرار فيها بالنسبة للورثة يظل رهين موافقة الطرف الثاني.

ثانيا: التوصيات

خرج الباحث بالتوصيات التالية:

أولا: العمل على تطوير صيغ التعاقد في عقد الوكالة التجارية وإيجاد نظام مفصل لممارسته وبشكل يحمي هذا الحق من خلال التنسيق بين الجهات المعنية بتنظيم الوكالة التجارية.

ثانيا: ضرورة أن يراعي الراغبين في الاستفادة من عقد الوكالة التجارية أن يكون للمانح نظام كامل قابل للنسخ والنقل عن طريق الوكالة التجارية، واللجوء إلى مستشار متخصص لعمل نظام العمل وكتيبات التشغيل، والاستعانة أيضا بمستشار قانوني لإعداد عقود الوكالة التجارية والمستندات القانونية واختيار شخص له سمعة تجارية طيبة وذا كفاءة إدارية للقيام بدوره على أكمل وجه.

ثالثا: قيام المشرع الأردني والمشرع الكويتي بالنص على تعديل بعض النصوص القانونية الواردة في القوانين المتعلقة بالنظام القانوني لعقد الوكالة التجارية، والتي تمت مناقشتها في الدراسة الحالية بحيث:

أ- يتم تحديد المدة الزمنية مع اشتراط الإنذار ضمن مهلة مقبولة قبل المطالبة بفسخ عقد الوكالة التجارية، وأن يتضمن هذا العقد كيفية تسوية النزاع، والجهة التي يتم اللجوء إليها في حالة النزاع والقانون الواجب التطبيق.

ب- تحديد المنتج وحدود حق الوكالة التجارية، مع إلزام الموكل بتقديم معلومات للوكيل في الفترة السابقة للتعاقد، على أن يتم تحديد هذه المعلومات.

ج- بيان حدود الدعم الفني والتسويق والتدريب الإلزامي والمحافظة على السرية، ومنع الوكيل من القيام بنشاط منافس للنشاط الذي تعاقد بتنفيذه طوال فترة عقد الوكالة التجارية، كذلك منعه من مزاولة أي نشاط مشابه بعد انقضاء مدة العقد إلا في حال انتهاء المدة المحددة.

د- بيان الثمن النسبي الدوري الواجب الدفع من قبل الوكيل للموكل يمثل نسبة من إجمالي الربح وليس من إجمالي الدخل.

هـ- إلزام الموكل بضرورة تعويض الوكيل في حال خسارة الأخير في مشروعه نتيجة لخطأ الموكل أو بسبب إعطاؤه معلومات أو تقديرات خاطئة.

و- أن يتم الاتفاق مسبقا في حال انتهاء عقد الوكالة التجارية على مصير المخزون، ذلك بأن يكون للموكل حق الأفضلية في التصرف بالمخزون المتبقي.

ز- أن يتضمن عقد الوكالة التجارية بندًا يحدد مصير المبالغ التي يدفعها الموكل للوكيل في بداية العقد وفي حالة الإبرام أو عدمه، وكذلك تحديد نوع العملة التي يتم بها الوفاء، كذلك بيان مدى إلزامية ديباجة العقد أو مقدمته للأطراف، بوصفها جزءًا من العقد.

ح- أن يتم تحديد بنود خاصة ضمن مواد القوانين الخاصة بتنظيم عقد الوكالة التجارية حول الجوانب المتعلقة بفسخ العقد.

قائمة المراجع

القران الكريم

الكتب

- ابن منظور، أبو الفضل جمال الدين محمد، (1996)، **لسان العرب، الجزء السابع،** تصحيح أمين محمد عبد الوهاب ومحمد الصادق العبيدي، دار أحياء التراث العربي، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان. 734/11.

- أحمد، عبد الفضيل، (2010)، **العقود التجارية،** دار الفكر والقانون، القاهرة، جمهورية مصر العربية.

- بدر، جمال مرسي، (2004)، **النيابة في التصرفات القانونية،** دار النهضة العربية، القاهرة، مصر.

- الأبرش محمد، ومرزوق، نبيل، (1999). **الخصخصة آفاقها وأبعادها،** دار الفكر للنشر والتوزيع، دمشق، سورية.

- تناغو، سمير عبد السيد، ومنصور، محمد حسين، (1997). **القانون والالتزام (نظرية القانون، نظرية الحق، نظرية العقد، أحكام الالتزام)،** دار المطبوعات الجامعية، مصر.

- الحديدي، ياسر سيد، (2006) **النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري**، دار الفكر العربي، عمان.

- زين الدين، صلاح (2010)، **الملكية الصناعية والتجارية**، عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع.

- سيبل، جلول، (2001) **عقد الوكالة التجارية: موجبات الفرقاء**، مكتبة صادر الحقوقية للنشر والتوزيع، الجزائر.

- شمس، محمود زكي، (2001)، **الوكالة القابلة وغير القابلة للعزل في سوريا والتشريعات العربية المقارنة**، مطبعة الوادي، دمشق، سوريا.

- العوفي، صالح بن عبدالله، (1998). **المبادئ القانونية في صياغة عقود التجارة الدولية**، معهد الإدارة العامة.

- قزمان، منير، (2009)، **الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء**، دار الفكر الجامعي، جمهورية مصر العربية.

- القليوبي، سميحة، (1999)، **الموجز في القانون التجاري**، دار النهضة العربية، القاهرة، جمهورية مصر العربية.

- القليوبي، سميحة، (1999)، **شرح العقود التجارية**، دار النهضة العربية، القاهرة، جمهورية مصر العربية.

- العكيلي، عزيز، (2005). **شرح القانون التجاري**، دار الثقافة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن.

- العكيلي، عزيز، (2001). **شرح القانون التجاري: الأعمال التجارية، التجار، المتجر، العقود التجارية**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.

- مخلوف، حنان عبدالعزيز، (2011)، **مبادئ القانون التجاري**، منشورات جامعة بنها، كلية الحقوق، جمهورية مصر العربية.

- معلال فؤاد، (2001). **شرح القانون التجاري**، الطبعة الثانية، مطبعة النجاح الجديدة، الدار البيضاء، المغرب.

- مغبغب، نعيم، (2006)، **عقد الوكالة التجارية**. الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، دمشق.

- هليل، منير علي، (2011). **مبادئ القانون التجاري الأردني والقانون التجاري الكويتي والبحريني**. دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان.

الرسائل الجامعية

- البشتاوي، دعاء طارق بكر، (2008). **عقد الفرنشايز وآثاره**، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين.

- الجبوري، ميثاق طالب عبد حمادي، (2009). **النظام القانوني لعقد الترخيص باستعمال العلامة التجارية: دراسة مقارنة**، رسالة ماجستير في القانون الخاص، كلية القانون، جامعة بابل، العراق.

- ردمان، معمّر طاهر حميد، (2006)، **عقود الوساطة التجارية (الوكالة التجارية-التمثيل التجاري-الوكالة بالعمولة) دراسة مقارنة في القانون اليمني والمصري**، رسالة ماجستير، معهد البحوث والدراسات العربية، قسم القانون، مصر.

- صالح، سامر حلمي محمود، (2011)، **شروط وآثار الفسخ المبكر للوكالة التجارية**، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن.

- عمر، أشرف رسمي أنيس، (2012)، **الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون**، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين.

- القايدي، نادية، (2005) **عقد الامتياز التجاري دراسة مقارنة**، أطروحة لنيل الدكتوراه في القانون الخاص، جامعة محمد الأول، وجدة، المغرب.

- النعيمي، سحر رشيد حميد، (2002)، **الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية**، رسالة ماجستير، جامعة عمان العربية، عمان، الأردن.

الأبحاث

- أبو فضة، مروان محمد، (2009)، عقد الوكالة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، **مجلة الجامعة الإسلامية**، المجلد 1، العدد 2. ص814-835.

- الأحمر، كنعان، (2003). **ترخيص العلامات التجارية وعقود الامتياز**، بحث مقدم إلى ندوة الويبو الوطنية حول العلامات التجارية التي تنظمها المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو)، دمشق، 22 و23 كانون الأول، 2003، ص8.

- أرشيد، لانا، (2001). التكييف القانوني لعقد الفرنشايز، **مجلة القانون والقضاء**، مجلة قانونية يصدرها ديوان الفتوى والتشريع، وزارة العدل، فلسطين، العدد الرابع. ص71-93.

- بارود، حمدي محمود، (2013)، استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود: دراسة مقارنة، **مجلة الجامعة الإسلامية**، سلسلة الدراسات الإسلامية. المجلد 21، العدد 2. ص ص277-314.

- الدرادكة، لأفي محمد، (2008)، السياسة التحكمية في منازعات عقد الوكالة التجارية في التشريع والقضاء الأردني، **مجلة مؤتة للبحوث والدراسات**، سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 23، العدد 1 . ص 9-26

- زايد، احمد سليمان، (2013)، أوجه الشبه والاختلاف بين السمسرة وكل من الوكالة والوساطة التجارية: دراسة في ضوء أحكام التشريع الأردني وقرارات محكمة التمييز الأردنية، **المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية**، المجلد 5، العدد 4، ص89-120.

- الزعبي، علي والصرايرة، منصور، (2013)، المسؤولية المدنية للوكيل بالعمولة للنقل "دراسة مقارنة بين القانونين الأردني والمغربي، **المنارة**، المفرق، جامعة آل البيت، المجلد 19، العدد، 1. ص139-167.

- شوقي، كوثار، (2011)، **النظام القانوني لانقضاء عقد الوكالة التجارية**، بحث في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة أكادير، المغرب، وتوفر على الموقع الالكتروني، www.marocdroit.com/

- كامل محمود، (2014)، عقد الوكالة وعقد العمل، **مجلة المحاماة الالكترونية**، الصادرة عن دائرة المعارف القانونية، القاهرة. العدد 10، ص1322

- الكندري، محمود احمد، (2006). **أهم الإشكاليات التي يواجهها عقد الامتياز التجاري**، بحث منشور على الموقع الالكتروني .7 http://www.arablawinfo.com.

- منصور، سلمى، (1999). عقد الفرانشيز الحماية القانونية للفرانشيزي في النظام القانوني، **مجلة العدل**، 1999، العدد1، المجلد 9. ص30-61.

القوانين والأنظمة والتشريعات والنشرات

- الحسيني، هبة، (2004)، **الوكالة التجارية**، نشرة ربع سنوية، تصدر عن مكتب الحسيني والحسيني محامون ومستشارون قانونيون، رام الله.

- قانون التجارة الأردني رقم (12) لسنة 1966، منشور في الجريدة الرسمية، العدد رقم 1910، تاريخ 1966/3/30، ص472.

- القانون المدني الأردني رقم 43 لعام 1967 ، المنشور على الصفحة 2 في الجريدة الرسمية رقم 2645 الصادر بتاريخ 1967/8/1

- قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 والذي بدا العمل به اعتبارا من 25 فبراير سنة 1981.

- قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 المنشور على الصفحة 2785 من عدد الجريدة الرسمية رقم 4496 بتاريخ 2001/7/16.

- مجلة الأحكام العدلية، مادة رقم 1449، 280/1

- معهد الدراسات المصرفية الكويتي، (2014)، **نشرة توعوية**، دولة الكويت، السلسلة السابعة – العدد الرابع.

القرارات القضائية

- قرار محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية رقم 2002/2308 تاريخ 2002/10/9.

- قرار محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية رقم 1999/1408 تاريخ 2000/2/11.

- قرار تمييز حقوق (70/120)، الوارد في مجلة نقابة المحامين ص304.